POLIROM



Érica Guilane-Nachez

ȘANSA e de PARTEA TA!

Metode şi tehnici de autocunoaştere

Colecția HEXAGON



• Doriți cu adevărat să reușiți în viață? • Secretul magiei – să îți modifici interiorul • Ce s-ar întîmpla dacă ați gîndi: „Ce noroc am!"? • Ce înseamnă o „stare de conștiență"? • Adevărata viață este în fața noastră

O carte deosebit de utilă pentru oricine dorește să reușească în viață, să descopere armonia interioară și să pună în valoare potențialul adesea necunoscut al psihicului. Este o adevărată călătorie inițiatică, avînd ca țintă scoaterea la suprafață din adîncurile noastre a unui Eu mai puternic. Stilul antrenant, exemplele din viața celor care au aplicat terapia propusă de autoare și testele de autocunoaștere asigură o lectură plăcută și motivantă.

Érica Guilane-Nachez este Doctor în Ştiinţe Umane şi fondatoare a Centrului de Energetică Umană de la Strasbourg. Autoare a mai multor cărţi de dezvoltare personală, a participat în calitate de coautor la editarea a numeroase volume colective. Succesul cărţilor sale este explicabil, în primul rînd, prin acurateţea informaţiilor oferite, prin stilul deschis şi prin abordarea interdisciplinară. Iniţiată în antropologie, psihologie şi folclor, îşi scrie cărţile într-un mod convingător, apelînd frecvent la exemple concrete din practica ei de psihoterapeut. De aceeaşi autoare: *Vous n'aimez pas ce que vous vivez? Alors, changez-le!*; *Communiquez avec les autres, c'est facile!*; *Sources, mythes et pratiques du New-Age, des origines à nos jours.*

www.polirom.ro

Érica Guilane-Nachez, *Bien se connaître pour bien piloter sa vie. Savoir ce que l'on veut et concrétiser ses ambitions*, InterEditions

Editura POLIROM
B-dul Copou nr. 4, Iaşi, P.O. BOX 266, 6600
B-dul I.C. Brătianu nr. 6, et. 7, Bucureşti, P.O. BOX 1-728, 70700

Descrierea CIP a Bibliotecii Naţionale a României:

GUILANE-NACHEZ, ÉRICA
Şansa e de partea ta! Metode şi tehnici de autocunoaştere / Érica Guilane-Nachez; trad. de Florin Iorga. – Iaşi: Polirom, 2003
296 p., 20 cm (HEXAGON. Practic)
ISBN: 973-681-276-6

I. Iorga, Florin (trad.)

159.923.2

Printed in ROMANIA

Érica Guilane-Nachez

ŞANSA e de PARTEA TA!

Metode şi tehnici de autocunoaştere

Traducere de Florin Iorga

Pentru Claudia Cotea, / cu multă simpatie, din partea traducătorului. Florin Iorga

Iaşi, 17 iunie 2003.

POLIROM
2003

Introducere

Doriţi cu adevărat să reuşiţi în viaţă ?

Imaginaţi-vă un înţelept chinez care, chiar în clipa aceasta, vă priveşte în ochi.

Poartă veşminte cu broderii somptuoase şi stă aşezat în faţa unui paravan lăcuit, pe care este reprezentată una dintre acele feline minunate, cum numai în arta chinezească se pot întîlni. Ridurile sale subţiri îi dau înţeleptului o expresie amuzată ; pe buzele sale se citeşte un zîmbet abia schiţat.

Chiar în clipa aceasta vă priveşte în ochi şi vă spune :

– Prietene, dacă destinul tău este să mergi din Shanghai la Pekin, vei merge ! Dar tu singur vei alege cum : pe jos, călare, cu o bicicletă ruginită şi care scîrţie din toate încheieturile, cu o bicicletă în stare excelentă, cu maşina sau cu avionul...

Ce îi răspundeţi ?

Cum aveţi chef să vă trăiţi viaţa ? Vă place să vă hurducaţi pe o bicicletă ruginită ? Preferaţi bicicleta în stare bună ? Sau maşina ? Avionul, poate ? Decizia şi alegerea vă aparţin vouă şi nimănui altcuiva...

Ţineţi în mîini această carte, ceea ce înseamnă că, în interiorul vostru, alegerea este deja făcută :

vreţi să vă trăiţi viaţa cît mai bine cu putinţă.

Acordaţi importanţă calităţii vieţii. Presimţiţi că există mijloace care pot fi cunoscute şi utilizate pentru a merge înainte, pentru a trăi în armonie cu ţelurile personale. Ştiţi că există oameni care reuşesc şi oameni care eşuează. Mai ştiţi că există informaţii şi mijloace de care dispune oricine şi că felul în care sînt folosite diferă.

Ţineţi această carte în mîini : înseamnă că aveţi credinţa că puteţi învăţa să vă depăşiţi limitele, să vă dezvoltaţi, să aruncaţi în joc atuuri serioase, să fiţi mîndri de voi înşivă şi fericiţi că trăiţi.

Şi, în forul vostru interior, aţi luat hotărîrea
să învăţaţi asta chiar acum.

Graţie acestei cărţi şi tehnicilor pe care vi le voi oferi prin intermediul ei[1].

În zilele noastre, adevărata putere înseamnă, din ce în ce mai mult, informaţie. Înseamnă să ştii cum să procedezi ca să :

- te controlezi şi să rămîi stăpîn pe situaţie în orice împrejurare ;
- ai acces cu uşurinţă la talentele, energiile, resursele şi capacităţile tale ;
- te adaptezi repede şi bine să fii creativ ;
- îţi dezvolţi o personalitate puternică şi hotărîtă ;
- faci ca din Eul profund să ţîşnească un potenţial de reuşită în viaţa profesională şi particulară ;
- ştii să profiţi de ocazii ;
- îţi şi creezi ocazii de a te apropia de succes, de bucuria de a trăi...

Da, vă daţi seama că a profita de această cunoaştere

înseamnă a avea în buzunar un atu
pentru o viaţă armonioasă şi reuşită !

Un atu pentru a ajunge „de la Shanghai la Pekin", de la statutul vostru actual, oricare ar fi acesta, la concretizarea ambiţiilor voastre.

1. Am botezat toate aceste tehnici Training Neuro-Programat (TNPro™). Această denumire, oarecum barbară, recunosc, se referă la un pachet foarte puternic de tehnici terapeutice şi de dezvoltare personală. În anexe, găsiţi toate informaţiile utile despre TNPro. De asemenea, în bibliografie îi sînt indicate sursele.

Lumea se schimbă – schimbaţi-vă o dată cu ea

În fiecare zi constatăm că lumea se schimbă. Lucruri care, cu puţin timp în urmă, păreau bine stabilite (practicile religioase, statutul ierarhic, familia şi stabilitatea locului de muncă) îşi pierd consistenţa în satul planetar în care trăim cu toţii. Nu mai există nici un fel de repere fixe, totul forfoteşte şi există o mulţime de ocazii, pe care trebuie să învăţăm să le valorificăm.

A-ţi lua un nou avînt a ajuns la ordinea zilei. De acum înainte, alegerile noastre depind de noi ; ele au la bază propriile noastre răspunsuri şi ne cer să vedem limpede în interiorul nostru, să ştim să ne identificăm resursele şi să ne folosim de ele. Atunci, vom sta pe picioarele noastre şi ne vom ridica mîndri, în lumina caldă a soarelui. Avem nevoie să ne hotărîm singuri soarta, obiectivele, ce ne place să obţinem. Am să vă arăt cum.

Veţi învăţa să aveţi încredere în voi, să credeţi în viaţă şi în puterile voastre. Veţi învăţa cum să profitaţi de cornul abundenţei pe care îl purtaţi în interiorul vostru şi cum să scoateţi din el tot ce vă trebuie. Vă veţi familiariza cu tehnici care vă vor permite să vă dezvoltaţi capacităţile şi care vă vor surprinde cu eficacitatea lor. Veţi deschide supapele pentru

a lăsa să curgă spre voi plăcerea de a reuşi...

Veţi vedea că acest antrenament are în el ceva aproape magic. Căci veţi asista la trezirea aptitudinii voastre de a fi fericiţi şi de a fi victorioşi, o aptitudine care poate că a fost prea mult adormită, nu-i aşa ?

Dacă îmi permiteţi, mi-ar plăcea să vă iau acum prieteneşte de mînă şi să vă conduc, ca într-o călătorie, spre descoperirea acestor metode şi tehnici care fac diferenţa dintre eşec şi succes, între plenitudinea unei vieţi reuşite şi frustrare. Sînt metode uşor de învăţat, simple, care pot fi folosite imediat.

Sînt metode eficiente.

În acelaşi timp, această călătorie va fi o căutare de sine şi o căutare a propriilor puteri. Pe parcursul său veţi învăţa magia care vă ajută să

învingeţi frica, să sfidaţi riscurile, să deveniţi regizorul propriului destin, pentru a-l face mai bun. Veţi învăţa că, dacă nu vă place viaţa pe care o trăiţi, o puteţi schimba ! Veţi învăţa cum să fiţi calm şi totodată puternic – forţa liniştită – şi cum să dialogaţi, să vă impuneţi, să reuşiţi. În decursul acestei călătorii, veţi mai descoperi şi alte minunăţii – comori, aur, pietre preţioase – îngropate înăuntrul vostru.

Va fi o adevărată călătorie iniţiatică. Aceasta deoarece, la fel ca orice altă călătorie iniţiatică, ţinteşte să scoată la suprafaţă din adîncul vostru un Eu mai puternic...

Aşadar, îmi daţi mîna ? Da ?

Mulţumesc...

Să mergem...

Partea întîi

O moştenire atît de săracă ? Struţul sau motanul încălţat ?

Capitolul 1

Porniţi în căutarea propriilor puteri şi resurse

Înainte de a deveni adulţi, ne-am delectat cu toţii cu anumite poveşti. Sînt cunoscute în întreaga lume, în toate culturile şi fac parte din educaţia dată copiilor. Ştiţi de ce?

Pentru că, în spatele imageriei folclorice, dincolo de personajele fără seamăn şi aventurile nemaiauzite se ascund învăţăminte indispensabile, o pedagogie necesară şi nişte metafore de o importanţă vitală pentru evoluţia şi puterea de acţiune a viitorului adult.

Au fost făcute cercetări care au demonstrat că diferitele teme întîlnite în aceste poveşti sînt relativ puţin numeroase în lume. Desigur, „decorul" şi culorile de la suprafaţă se schimbă în funcţie de fiecare cultură în parte, dar nu şi sensul lor fundamental, mesajul.

A fost odată ca niciodată... Hai să redevenim copii, pentru o clipă. Nu din nostalgie, ci cu scopul de a porni în căutarea propriilor puteri. Nici un fel de putere, indiferent care ar fi ea, nu cade din cer şi nu apare din senin, ci are o bază, un postament. Toate puterile se bazează pe ceva. Să pornim, aşadar, în căutarea acestor rădăcini şi să retrăim, pentru cîteva momente, încîntarea ce ne cuprindea cînd, copii fiind, ascultam una dintre aceste mici minunăţii transmise prin tradiţia populară.

O moştenire atît de săracă – povestea Motanului încălţat

Aduceţi-vă aminte: murise un morar bătrîn. Fiul cel mare a moştenit moara, mijlociul a moştenit măgarul, iar cel mic motanul.

„Nenorocire! îşi zise mezinul. Fraţii mei vor putea să lucreze împreună şi vor avea cum să îşi cîştige pîinea. Dar eu, eu ce am să mă fac cu o moştenire aşa de neînsemnată? Rău am mai ieşit din împărţeală şi tare amărît mai sînt!"

Dar motanii au multe posibilităţi, iar acestuia i s-a făcut milă de stăpînul său. Va vîna ceva din cînd în cînd, ca să se hrănească? Da, de fapt, vînează cu multă inteligenţă şi subtilitate, dar nu pentru a se hrăni. Îi duce regelui roadele vînătorii sale şi i le face cadou: „Iată un dar, Alteţă, din partea stăpînului meu". Iar regele, din ce în ce mai încîntat de manierele mesagerului şi de calitatea vînatului oferit, începe să îl preţuiască pe stăpînul motanului, chiar şi fără a-l cunoaşte. Mai apoi, motanul aranjează o întîlnire la care ajung regele, fiica sa (cea mai frumoasă prinţesă din cîte se pot imagina!) şi tînărul său stăpîn. Bineînţeles, tînăra fată se îndrăgosteşte imediat. Mai urmează încă vreo cîteva peripeţii şi motanul, atît de inteligent, de subtil, de inventiv şi de adaptabil, vrea acum ca stăpînul său să aibă un castel (nu îi trebuie şi tînărului o locuinţă demnă de o prinţesă atît de graţioasă?). Nu departe, trăia un căpcăun mîrşav care avea un castel somptuos, înconjurat de cîmpii bogate şi de păşuni, pe care munceau ţăranii terorizaţi de el.

Motanul se duce la căpcăun şi îi spune:

– Stăpîne al acestui castel, vin de foarte departe, dintr-un regat unde faima ta străluceşte ca o mie de sori. Se spune că eşti în stare de isprăvi fără egal. Am venit la Domnia Voastră, cu toată dăruirea şi admiraţia, trimis de stăpînul meu, Împăratul de la Capătul Lumii. Cînd mă voi întoarce, după ce am să-i dau de veste că puterile voastre sînt adevărate, nu încape nici o îndoială că o să vă lase moştenire împărăţia lui.

– Uite ceva interesant, mormăi căpcăunul, cu un ochi scînteind de lăcomie, la gîndul că ar putea avea şi mai multe bogăţii, pămînturi, sclavi, bucate şi putere. Plus faimă pînă la Capătul Lumii! Şi care-i dovada pe care trebuie s-o fac?

– Vai, Stăpîne, Împăratul a auzit că vă puteţi preface în orice animal, după bunul vostru plac! E adevărat?

– Sigur că da. Asta-i simplu, e o nimica toată!

Şi, în timp ce vorbea, căpcăunul se transformă într-un lup.

Motanul se ascunse sub masă şi ţipă:

– Oh, ce puteri grozave aveţi, preamărite Stăpîn! Ce putere minunată! Dar Împăratul meu zicea că – oricît de faimos şi de mare sînteţi – vă este peste puteri să vă faceţi o fiinţă mititică, de pildă, un şobolan ori şoarece, ori un animal de felul acesta.

– Vorbe-n vînt! E la fel de uşor şi am să-ţi dovedesc!

Şi iată cum căpcăunul se prefăcu într-un şoarece, iar...

Aţi ghicit continuarea: motanul a înghiţit şoarecele, iar fiul cel mic al morarului a devenit stăpînul castelului şi al pămînturilor căpcăunului, soţul fericit al prinţesei, ginerele respectat al regelui şi rege el însuşi, după moartea socrului său. Au fost fericiţi şi au avut mulţi copii, bogăţii, succese, faimă şi glorie...

Bineînţeles, cunoaşteţi povestea: este *Motanul încălţat*. V-a încîntat şi vouă copilăria, la fel ca şi mie, nu-i aşa?

Această poveste conţine o învăţătură foarte fertilă, prezentată într-o formă simbolică, în imagini, metaforică. Este transmisă în cel mai adecvat limbaj pentru ca, dincolo de „raţiunea raţională", Eul nostru profund – pe care îl numesc Inconştient – să îi suprindă înţelesul. Această poveste ne dezvăluie că nici naşterea într-o familie bună şi nici bogăţiile nu sînt indispensabile pentru a avea o viaţă care merită să fie trăită. O viaţă plină de succes, de reuşite şi de fericire. Povestea aceasta ne arată că fără „motan", fără flerul său, fără instinctele, inteligenţa şi cunoaşterea sa intuitivă a motoarelor fiinţei umane, fără capacitatea sa de a identifica obiective şi de a crea strategii pentru a le atinge... aşadar fără „motan", sărmanul fiu al morarului ar fi rămas ceea ce nu voia să fie şi se credea condamnat să rămînă: un om sărac, fără moară, fără nimic şi fără viitor.

Acest „motan" este în fiecare dintre noi.

Este aici, poate acţiona, poate avea reacţii, să treacă la treabă, să creeze... dacă îl lăsăm liber, îi scoatem botniţa şi deschidem uşa cuştii în care îl zăvorîm adesea. Principalul scop al acestei cărţi este:

- să vă facă să găsiţi „motanul" din voi;
- să vă arate cum să îi scoateţi gratiile, să îi oferiţi aer şi spaţiu, să îi scoateţi botniţa, să încetaţi să-l mai îndopaţi cu calmante, somnifere şi alte chimicale;

- să vă explice cum să vă faceţi un aliat genial;
- să vă spună că, în ciuda dificultăţilor acestei epoci, a hazardului şi a pericolelor care ne pîndesc, faceţi parte dintre cei care ştiu ce vor şi care obţin ce şi-au propus;
- să vă demonstreze că, încălţînd împreună cu „motanul" cizmele de şapte poşte, veţi merge mai repede, mai departe şi cu plăcere: plăcerea de a vă simţi în acţiune, precis, eficace, puternic, tandru, generos, liber şi în posesia resurselor şi a atuurilor voastre...

Trebuie, aşadar, să scoateţi la lumină din voi tot ceea ce înseamnă „motan": aptitudini, talente, atuuri, capacităţi... Nu le mai lăsaţi să doarmă: nu vă puteţi permite nici măcar să le lăsaţi să moţăie! Lumea este a celor care sînt treji, acţionează şi îşi extrag din ei înşişi propriile puteri. Exact ca şi cum ar extrage aur din adîncul unei mine! Aveţi aur în adîncurile voastre. Aveţi diamante, rubine, şi habar n-aveţi! În interiorul vostru aveţi „motanul" cu ochi de smarald şi nu îl eliberaţi!

Deci, unde se ascunde „motanul"? Unde este el?

Cea mai mare bogăţie a voastră e mentalul

Nu fiţi dezamăgiţi. Dacă toată lumea are un mental, oamenii care îşi stăpînesc mentalul nu sînt prea mulţi. În schimb, mult mai numeroase sînt persoanele care sînt jucării ale reacţiilor întîmplătoare, anarhice, prost sau deloc stăpînite.

Trăiţi lumea prin intermediul mentalului: o percepeţi, o înţelegeţi, acţionaţi, o transformaţi, o dominaţi sau vă temeţi de ea. Graţie mentalului, înmagazinaţi cunoştinţe, prelucraţi informaţiile şi vă clădiţi cunoaşterea. Tot cu mentalul schimbaţi, luaţi, daţi. Mentalul vostru este cel care vă interpretează diferitele experienţe, prin care treceţi în toate domeniile existenţei; şi tot el vă inspiră în intuiţie, acţiune şi reacţii, pentru a răspunde la stimuli şi la evenimentele din jurul vostru.

Mentalul vă determină să vă stabiliţi obiective, vă face creativ, constructiv şi întreprinzător; tot el vă deschide spre descifrarea lumii şi vă permite să vă bucuraţi de viaţă. „Motanul" este simbolul mentalului vostru, iar aceasta e cea mai mare bogăţie pe care o aveţi din naştere. Or, mentalul este alcătuit din Conştient şi, mai ales, Inconştient. Inconştientul şi potenţialul vostru conştient sînt, în afară de corp şi creier, cadourile pe care vi le-a făcut Mama Natură. Ele sînt sursa de neocolit a tuturor celorlalte bogăţii pe care le puteţi acumula, fie ele materiale, intelectuale, afective sau spirituale... Cum să ne inspirăm din această sursă este un lucru care trebuie învăţat.

Pentru aceasta, să pornim în căutarea puterilor voastre.

Una dintre puterile voastre, acţiunea; iar a acţiona înseamnă a-ţi asuma riscuri, căci...

Vreţi să vă schimbaţi, să vă mişcaţi, să acţionaţi în mod personal, viguros şi în forţă, să vă cuceriţi bunăstarea, o viaţă împlinită, să cunoaşteţi succesul. Numai creierul, mentalul vostru vă poate trece pe malul celălalt fără dureri.

Cred că pofta de a evolua, de a progresa, este inerentă spiritului uman. Sensul „căutării" – a porni după ceva de dorit: cupa Graalului sau sporirea puterii personale, sau realizarea de sine, sau reuşita şi succesul – este indisociabil sufletului omenesc. Fiinţa umană se prezintă ca singura creatură din lume care îşi stabileşte mize şi îşi lansează provocări. În esenţă, căutarea aceasta este un proces aventuros, periculos chiar. Trebuie să faci eforturi, să te angajezi, să accepţi riscuri. Într-un cuvînt, să acţionezi.

A acţiona înseamnă a identifica problemele şi a trece la găsirea soluţiilor; înseamnă a-ţi preciza ţelurile şi a căuta cele mai bune mijloace pentru a le atinge. A acţiona mai înseamnă a aplica soluţiile în practică şi a utiliza mijloacele descoperite. Iată de ce una dintre marile voastre puteri este acţiunea, dar...

... fără riscuri nu se poate

Nu există acţiune lipsită de pericol. Întreaga viaţă implică, în mod necesar, asumarea unor riscuri şi acceptarea lor. Nu mă credeţi? Citiţi mai departe:

- Pregătiţi mîncare pentru familia voastră: riscaţi să vă răniţi în timp ce tăiaţi alimentele sau, se mai întîmplă, să îi intoxicaţi pe

cei dragi cu alimente conţinînd, de exemplu, salmonela, agentul patogen al salmonelozei, fără să aveţi de unde să ştiţi.
- Vă culcaţi: riscaţi să aveţi coşmaruri, ba chiar să nu vă mai treziţi.
- Coborîţi pe scări: riscaţi să alunecaţi şi să cădeţi, să vă rupeţi un picior sau mai rău.
- Preferaţi să luaţi liftul: riscaţi să vă blocaţi între etaje.
- Cumpăraţi un aparat: riscaţi să vă pierdeţi banii, nimerind un aparat prost.
- Vă urcaţi în maşină: riscaţi să vă acroşeze careva şi să aveţi un accident.
- Cereţi ceva unui cunoscut, unui colaborator sau patronului: riscaţi să fiţi muştruluit.
- Luaţi o iniţiativă la serviciu: riscaţi să greşiţi sau să supăraţi pe cineva.
- Sînteţi nemulţumit de locul de muncă şi vreţi să plecaţi în altă parte: riscaţi să cădeţi din lac în puţ.
- Sînteţi nemulţumit de locul de muncă şi nu vreţi să plecaţi: riscaţi să rămîneţi pradă inconvenientelor inerente acestei situaţii – plictiseală, stres, conflicte mai mult sau mai puţin mocnite.
- Puneţi mîna pe condei pentru a scrie cîteva rînduri persoanei iubite: riscaţi să fiţi prost înţeles.
- Daţi pe cineva în judecată: riscaţi să vi se ceară despăgubiri.
- Vă îndrăgostiţi: riscaţi să fiţi respins(ă) mai devreme sau mai tîrziu, să fiţi nefericit(ă), dezgustat(ă) de viaţă. De asemenea, riscaţi să fiţi contaminat(ă) cu o boală transmisibilă pe cale sexuală, dacă nu sînteţi atent(ă).
- Vă asociaţi cu nişte prieteni pentru a întemeia o companie: riscaţi să vă pierdeţi prietenii, dacă afacerile merg prost etc.

Intenţionat am ales acţiuni mai mult sau mai puţin banale: a mînca, a dormi, a consuma, a munci, a comunica, a se deplasa, a întreprinde... Există un risc implicit, potenţial, în toate aceste acţiuni. Un risc scăzut, fără nici o îndoială, dar totuşi există. Şi atunci, ce e de făcut? Să evităm orice acţiune? Nu, bineînţeles. A nu mai mînca înseamnă moarte: aşadar, trebuie să riscaţi o intoxicaţie alimentară la fiecare masă. A nu mai acţiona înseamnă, de asemenea, moarte, non-viaţă. A acţiona pentru a-ţi lua soarta în mîini înseamnă a alege cu luciditate riscul cu care vrei să cochetezi, a nu te mai lăsa condus de împrejurări.

Destin prădător...

Imaginaţi-vă că trăiţi viaţa asemenea unui struţ care, pentru a nu vedea pericolul şi pentru a avea impresia că este în siguranţă, se bagă cu capul în nisip, ceea ce, desigur, nu împiedică destinul să îl ajungă, sub forma unui prădător.

Acelaşi lucrul puteam să îl cer şi tinerei care a venit la mine la consultaţie acum cîteva luni. Trăim în acelaşi oraş, la Strasbourg, şi mi-a găsit cartea precedentă într-o librărie din Lille, cu ocazia unei călătorii în Nord. Ei i s-a părut amuzantă această coincidenţă. Nu avea chef de viaţă, suferea de inhibiţii, nu avea încredere în ea, era nemulţumită şi era înclinată spre stări de spirit cenuşii. I-am explicat cum să procedeze pentru a se alia cu „Motanul încălţat" dinăuntrul ei.

– Dar, îmi spune ea, ce garanţie am că merge?

– Nici una. Nici o garanţie. Cum aţi vrea să vă garantez că dumneavoastră veţi utiliza tehnicile pe care vi le propun? După cum spune şi numele, Training Neuro-Programat este un antrenament. Într-o sală de gimnastică ne antrenăm pentru a avea muşchi puternici. Dacă întrerupem antrenamentul, muşchii slăbesc din nou! Eu nu am cum să vă garantez că veţi continua şi în afară de şedinţele noastre. Dar se ştie: cu cît muşchii sînt mai puternici, cu atît e mai plăcut să îi pui la treabă şi este mai uşor. La fel este şi cu mentalul.

Tînăra pleca, puţin cam nemulţumită de răspunsul meu. Ce-i drept, ar fi preferat o garanţie care să nu o angajeze personal.

Peste cîteva zile, îmi dă un telefon:

– Mă tentează mult metoda dumneavoastră. Dar ce garanţie am că o să meargă şi în cazul meu?

I-am răspuns acelaşi lucru:

– Merge perfect la oricine îi utilizează tehnicile. Cu toate acestea, a le utiliza implică şi acţiune din partea dumneavoastră, în afară de antrenamentul cu mine.

După cîteva săptămîni, încă un telefon:

– Mă atrage mult TNPro. Dar vreau să fiu sigură că mi se potriveşte.

– Nimeni şi nimic nu vă poate garanta că veţi acţiona, pentru că depinde doar de dumneavoastră şi de nimeni altcineva. Şi reuşita nu apare după o atingere cu bagheta fermecată la terapeut în cabinet. Reuşita şi eliminarea problemelor, accesul la libertatea şi la forţa personalităţii se

obţin, desigur, cu uneltele potrivite, dar şi cu o doză de efort personal. Nimeni altcineva nu vă poate garanta că veţi face acest efort.

Am adăugat:

- Viaţa este o împletitură de riscuri ce trebuie asumate şi cine nu riscă nu cîştigă. Cine caută o comoară, căutătorul de aur sau cel care urmează calea aventurierului, la fel ca şi cel care vrea să îşi exploateze posibilităţile la maximum şi să îşi atingă obiectivele, precum şi cea care vrea să îşi depăşească limitele, să crească, să înflorească, să se afirme, să se respecte şi să se stimeze pe ea însăşi... toţi acceptă să-şi asume riscuri pentru a-şi atinge scopurile.

Nu există garanţii absolute. A nu risca nimic este un risc în sine. Nu este un paradox. Riscaţi să vă rataţi viaţa, pentru că nu veţi fi îndrăznit niciodată să vă lansaţi. Niciodată! Nimeni nu poate trăi cu capul în nisip, zicîndu-şi mereu că mai are timp să iasă la aer, cînd vor apărea o garanţie şi o siguranţă pe măsură... Nu vor apărea niciodată, pentru că garanţie şi siguranţă absolute nu există pe lumea asta. Viaţa o să treacă. Şi, poate, o să plece şi prădătorul, pe coclauri.

Nu am mai auzit nimic despre tînăra aceea. Sper că a început să aplice metodele pe care i le-am indicat şi că a început să îşi dea seama că funcţionează, cu simpla condiţie de a se antrena!

Aşadar, voi doriţi să trăiţi o viaţă întreagă cu capul în nisip, aşteptînd să vă treacă viaţa, sperînd că nu o să vă atingă nimic şi rugîndu-vă pentru o siguranţă absolută? Iar dacă asta vreţi, nu cumva sînteţi deja puţin morţi? Nu vă irosiţi o energie enormă pentru a vă proteja? Asta în vreme ce puteţi utiliza aceeaşi energie pentru a profita de bogăţia din voi? „Motanul încălţat" interior există în fiecare dintre noi, nu doar în cîţiva privilegiaţi. Trebuie să ne aliem cu el pentru a descoperi cît de vast este potenţialul nostru. Toţi sîntem importanţi şi unici. Dacă vă temeţi, dacă nu acţionaţi, nu uitaţi că făcînd pe struţul riscaţi această moarte parţială.

... sau destin încîntător?

Acum, că aţi conştientizat faptul că, prin însăşi natura noastră, nu ne-a fost dat să nu ne asumăm nici un risc în viaţă, că singurele noastre opţiuni sînt de a refuza sau de a accepta riscul, mica moarte parţială sau viaţa infloritoare, hai să ne punem împreună următoarele întrebări:

- Cum să reducem riscurile?

- Cum să ne creştem toate şansele de succes?
- Unde este destinul cîştigător?

Este în riscurile calculate.

Această carte vrea să vă arate cum să acţionaţi avînd în mînă maximum de atuuri, ca să puteţi să vă asumaţi riscurile inerente acţiunilor voastre cu inima uşoară, cum să gustaţi riscul din plin şi să vedeţi ce gust bun are! Şi atunci veţi simţi că progresaţi, creşteţi, evoluaţi. Că trăiţi!

Acum, să descoperim împreună mulţimea de „spiriduşi" care vă vor ajuta...

Capitolul 2

Cufărul cu comori, miliarde de spiriduşi neuronali

Aşa cum am văzut, cele mai mari bogăţii pe care le aveţi sînt creierul, mentalul, Conştientul şi, mai ales, Inconştientul vostru. Acum, eu zic să scoatem împreună aceste bogăţii la lumină.

Aveţi un creier care numără miliarde de neuroni, miliarde de mici celule cenuşii, cu o mulţime de ramificaţii, care comunică între ele în funcţie de activitatea voastră mentală. Creierul vostru nu doarme niciodată : în materia cenuşie există mereu zone active.

Trebuie să încercaţi să vă daţi seama ce înseamnă un creier uman. Nici măcar specialiştii nu ştiu precis cîţi neuroni freamătă în cele două emisfere cerebrale ale noastre : cifrele pe care le avansează ei se situează între zece şi o sută de miliarde de neuroni !

Miliardele de celule cenuşii din cutia voastră craniană înseamnă miliarde de celule în slujba adaptării, a flerului, a instinctului, a intuiţiei, a raţiunii, a inteligenţei, a tandreţei, în slujba unei vieţi bogate şi frumoase... Vă daţi seama ce potenţial aveţi ?

Să ne continuăm descoperirea. Un neuron este o celulă nervoasă care are proprietatea de a determina creşterea unor prelungiri subţiri, numite dendrite. Fiecare neuron are între cîteva şi peste o mie de dendrite. Imaginaţi-vă un soare cu mai bine de o mie de raze, fiecare dintre acestea permiţînd schimbul de informaţii cu numeroşi neuroni-sori îndepărtaţi, care, la rîndul lor şi-au dezvoltat numeroase raze-dendrite, care şi ele... Ameţitor, nu ?

Contemplaţi pentru o clipă fenomenul acesta : miliarde şi miliarde de mici spiriduşi care gestionează, învaţă, repartizează, clasifică, cuantifică,

cîntăresc, estimează, prevăd, anticipează, iau aminte, elimină, acumulează, decid, reacţionează, cred, constată, pun la îndoială, trăncănesc, glumesc, apreciază, detestă, comunică, înţeleg, se pliază, şuşotesc, creează, fac sinteze, analizează, imaginează, extrapolează, memorează, înmagazinează, planifică, iubesc, ascund, descoperă, curăţă, încălzesc, răcesc, echilibrează, distribuie etc. Ei sînt în permanenţă adaptabili, deschişi, curioşi, dinamici, în stare să îşi modifice interesele sau opiniile, au o supleţe perfectă şi sînt mereu disponibili. În ei se găseşte o memorie absolută : ei nu uită niciodată nimic. Sînt cei mai buni din lume la comunicaţii, cei mai buni muncitori din univers, cei mai mari ingineri, cei mai eficienţi, cei mai inteligenţi, cei mai puternici...

Gîndiţi, acţionaţi şi astfel vă creaţi ţesut cerebral

Reţineţi că, de fiecare dată cînd gîndiţi, cînd acţionaţi, cînd învăţaţi, cînd vă antrenaţi, cînd urmăriţi un obiectiv, cînd daţi dovadă de hotărîre, cînd decideţi ceva, cînd vă imaginaţi..., vă creşteţi potenţialul. De fiecare dată puneţi în mişcare un proces prin care se dezvoltă noi dendrite, noi interconexiuni în creierul vostru. Creaţi ţesut nervos, noi căi de comunicare, efectuaţi schimburi de informaţii care vor fi sinteza a ceea ce aţi trăit, a acţiunilor voastre.

Şi cel mai extraordinar lucru este faptul că cercetări recente au dovedit că ramificaţii şi interconexiuni noi se creează de-a lungul întregii vieţi, pînă la vîrste înaintate. Cu alte cuvinte, faptul de a gîndi, de a învăţa, de a fi activ din punct de vedere mental, de a pune creierul la treabă conduce tot timpul la multiplicarea dendritelor şi deci la contacte cu celulele învecinate. De fiecare dată cînd sînteţi activ, este creat ţesut nervos,

indiferent de vîrsta pe care o aveţi !

Astfel, neuronii voştri „vorbesc” între ei ; comunică cu o viteză uluitoare. Creierul şi sistemul nervos funcţionează întru totul în regim autonom şi prelucrează simultan miliarde de informaţii, fără a se opri nici o clipă, atîta vreme cît sînteţi în viaţă.

Conştientul şi Inconştientul

Ştiţi că aveţi un Conştient – cu spiritul acesta conştient citiţi cartea aceasta şi o înţelegeţi intelectualiceşte. Spiritul vostru conştient – numit de-a lungul întregii cărţi Conştient cu C mare – este „gîndirea voastră raţională" aptitudinea de a analiza lucrurile şi de a lega cuvinte şi fraze, gîndind deliberat. Este echivalentul a tot ceea ce vă permite să înţelegeţi şi să comunicaţi prin intermediul inteligenţei. Rolul său este acela de a vă face să funcţionaţi din punct de vedere intelectual.

Şi, aşa cum reiese şi din numele său, este conştient.

Ştiţi, de asemenea, că mai aveţi şi un Inconştient: de la Freud încoace toată lumea a auzit despre acest concept.

Inconştientul, chiar prin definiţie, este inconştient.

Aşadar, este imposibil de descris, de cuantificat, de calificat, de ascultat sau chiar de desenat. Inconştientul este interpretat în mai multe moduri, în funcţie de diferite şcoli de psihologie. Pentru unii este un „coş de gunoi", în care se aruncă tot ce nu vrea o fiinţă omenească să accepte în mod voluntar. Pentru alţii, el reuneşte adîncimile-înălţimile sale, tot ceea ce trăieşte, există, a trăit, a existat, va trăi şi va exista. Străfundurile a ceea ce Carl Gustav Jung a numit Inconştientul colectiv ajung la universal, la divin, la sacru. Pentru alţii, care se plasează undeva între aceşti doi poli, Inconştientul este acea parte a omului care ascunde toate puterile şi toate cunoştinţele, fără limită de spaţiu sau de timp. Inconştientul acesta are acces la toate sursele de informaţii, la motoare ale acţiunii şi la puteri ce pot transforma fiinţa, situate complet în afara razei de acţiune a cîmpului Conştientului. Din el ţîşnesc subit, ca din senin, răspunsul, soluţia, inspiraţia, avertismentul, piedica, elanul... Despre acest aspect al Inconştientului vom vorbi în continuare...

Între Conştientul şi Inconştientul vostru există o diferenţă enormă. Inconştientul este activ în permanenţă: nu doarme niciodată; se ocupă de funcţiile voastre vitale, de mişcarea muşchilor care vă fac să respiraţi, vă reglează bătăile inimii în funcţie de necesităţile de moment, generează chimia cerebrală şi a organismului care vă permite să rămîneţi în viaţă, să reacţionaţi, să asimilaţi etc. Conştientul, care este o mică parte

din mentalul nostru, dimpotrivă, doarme adesea. El are nevoie de somn, pentru a se desprinde, altfel nu mai face faţă: apar uzura, oboseala, gîndurile înceţoşate... Toată lumea ştie despre ce este vorba. Boris Vian a cîntat starea aceasta:

„J'ai le cerveau qui flanche.
Soyons sérieux, disons le mot :
C'est même plus un cerveau,
C'est comme de la sauce blanche !"[1].

Astfel, Conştientului i se întîmplă să şovăie. Mai mult, în vreme ce Inconştientul este capabil să prelucreze simultan miliarde de informaţii fără să uite nimic, Conştientul nu poate analiza în acelaşi timp decît cinci pînă la maxim nouă elemente.

Trebuie, atunci, să dispreţuim Conştientul? Bineînţeles că nu! Conştient şi Inconştient, fiecare are rolul său; nu sînt interschimbabile, ci asociate. Sau, mai bine zis, ar trebui să fie asociate, ştiindu-se totuşi că cel care poate şi face mai mult reprezintă partea cea mai importantă, este „patronul". Cel care poate şi face mai puţin, chiar dacă aceasta îi permite uneori să strălucească în societate, nu trebuie să devină un îngîmfat şi să facă pe zeul. În cazul în care Conştientul continuă să pretindă că joacă rolul principal, pe care societatea noastră prea raţionalistă i l-a acordat, din nefericire, omul se rupe de natura sa, de forţele sale vii, de izvoarele şi puterile sale.

Atunci, aliaţi-vă cu Inconştientul vostru!

Mergeţi de mînă cu el, ca asociat, şi veţi fi puternic, creativ, în plină evoluţie, liber şi bogat. Şi viaţa voastră va căpăta mai multă vigoare.

Cu siguranţă, aţi constatat, într-o zi, ce diferenţă este între ceea ce se vede cu un binoclu mic, de teatru, şi un binoclu adevărat. Această diferenţă este similară modului în care funcţionează Conştientul şi Inconştientul. Conştientul nu poate înţelege lucrurile şi lumea decît fărîmiţîndu-le: înţelege o bucată, apoi altă bucată, apoi alta şi aşa mai departe. Problema este că, pînă la ora actuală, nu s-a ajuns la cea

1. „Creierul începe a mi se topi
Să fim serioşi, să punem degetul pe rană
De creier vorba nu mai poate fi
Ca sosul alb e mai degrabă" (n.t.).

mai mică bucăţică; în ciuda eforturilor lor, fizicienii nu au reuşit încă să izoleze elementul ultim al materiei. Conştientul este analitic. Segmentarea aceasta a ajuns, în zilele noastre, la o asemenea specializare, încît pare dificil acum să mai poată fi unificate diferitele ramuri ale cunoaşterii.

În ceea ce priveşte Inconştientul, el este intuitiv şi sintetic, fiindu-i specifică o abordare globală. Pentru a înţelege, el se foloseşte de simbol şi de analogie. Atunci cînd e autentică, intuiţia este, după părerea mea, cel mai puternic şi mai complet instrument pentru a observa şi a înţelege, aproape din interior. Intuiţia nu vă explică nimic: ea se manifestă. Este asemenea rezultatului unei sinteze subterane a unui întreg ansamblu de informaţii, la care Conştientul nu are acces. Intuiţia este cea care vă face să exclamaţi: „La naiba, aşa este!", atunci cînd, subit, vălul de neînţelegere se destramă ca într-o iluminare în miniatură.

Nu aş vrea să mă înţelegeţi greşit: nu denigrez Conştientul în nici un fel. Critic doar faptul că, spre beneficiul Conştientului, ne-am rupt de la o sursă profundă de putere şi cunoaştere. În nici un caz nu dispreţuiesc Conştientul. Datorită lui scriu această carte, vă împărtăşesc convingerile mele şi tot datorită lui am învăţat, într-o manieră intelectuală, metodele de dezvoltare pe care doresc să vi le predau. Totuşi, Inconştientul mi-a permis să integrez aceste cunoştinţe şi să îmi fac propria mea sinteză.

Nu cred nici că Inconştientul este depozitarul unui adevăr insuflat sau al adevărului absolut. Inconştientul nu este Dumnezeu; este absolut subiectiv şi în nici un caz nu judecă toate realităţile. În schimb, ştie mai mult, mai bine şi altfel decît Conştientul. În consecinţă, poate mai mult, mai bine şi altfel decît acesta din urmă!

Pentru a ajunge la plenitudinea înfloririi sale, fiinţa umană trebuie să lucreze pentru a realiza o alianţă între Conştientul şi Inconştientul său. Pentru mine este o certitudine pe care o văd zilnic.

Inspiraţie şi puteri, ce bogăţie a Inconştientului!

Inconştientul este o parte a fiinţei, capabilă să realizeze sinteze fertile, legături între diferite elemente şi diverse informaţii.

Ştiaţi că unui mare poet, lui Samuel Taylor Coleridge (1772-1834), i-a fost dictată o capodoperă în vis: un lung poem, ce poartă titlul *Kublai Kahn*? Inconştientul i-a oferit în vis gravorului William Blake (1757-1827) un procedeu inedit de gravare pe cupru. Una dintre operele de frunte ale compozitorului Giuseppe Tartini, *Sonata Diavolului*, i-a fost inspirată tot în vis.

Daţi-mi voie să vă povestesc ceva şi mai surprinzător. Într-o noapte din 1893, Hermann von Hilprecht, profesor de limbă asiriană la Universitatea din Pennsylvania, a rămas treaz pînă tîrziu. Căuta în zadar, de o bună bucată de vreme, să descifreze inscripţiile de pe mulajele făcute după două bucăţi mici de agat, găsite printre ruinele unui templu. Cugetările sale l-au adus la concluzia că una dintre aceste piese data din 1700 î.Hr., dar nu reuşea să o dateze pe a doua. A sfîrşit prin a adormi şi iată ce informaţii a primit în vis: ambele fragmente de agat datează din 1300 î.Hr., epocă în care a domnit regele Kuriglazu, şi fac parte din acelaşi obiect, cercei oferiţi de către rege zeului Ninib. În egală măsură, a aflat că mai lipseşte o bucată. Graţie acestor informaţii, von Hilprecht a putut să verifice cu precizie toate detaliile din vis şi să reconstituie, în sfîrşit, inscripţia: „Kuriglazu, făcut preot de către Bel, i-a oferit acest cadou zeului Ninib, fiul lui Bel, Domnul său"[1].

O remarcă referitoare la consecinţele fantastice: „Totul se petrece ca şi cum..."

Acolo unde Conştientul dă greş, Inconştientul sintetizează răspunsul şi este în stare să îl transmită. Nimeni nu ştie unde zace Inconştientul şi nici cu ce se aseamănă: nu putem să începem să îl înţelegem decît prin intermediul manifestărilor sale. De asemenea, nu am nici pe departe pretenţia că am ultimul cuvînt în cunoaşterea Inconştientului. Şi tot ce voi spune despre el în paginile acestei cărţi se va limita la a constata că „totul se petrece ca şi cum aşa ar sta lucrurile". Nu este nici teorie alambicată şi nici glosă absconsă, este exact ceea ce se poate constata. Astfel:

- dacă un anumit stimul provoacă un anumit efect, atunci totul se petrece ca şi cum acel stimul este cauza efectului;
- dacă o anumită terapie provoacă o schimbare de comportament, atunci totul se petrece ca şi cum terapia este cauza schimbării;

1. Episod povestit de Patricia Garfield în *Créativité onirique*, La Table Ronde, 1983, pp. 61-62.

- dacă modificarea opiniei pe care o avem despre noi înşine ne schimbă cursul existenţei, totul se petrece ca şi cum modificarea opiniei este cauza schimbării în viaţă;
- dacă transmutaţia credinţelor subterane – sau a principiilor cărora se supun acestea – creează o personalitate mai puternică, mai echilibrată, mai sănătoasă şi mai fericită, totul se petrece ca şi cum această transmutaţie este cauza dezvoltării personalităţii...

De fapt, constatăm că aducînd Inconştientul cuiva, prin intermediul terapiei sau al Programării Neuro-Lingvistice sau al Antrenamentului Neuro-Programat[1], la convingeri, credinţe şi interpretări noi şi mai bune, comportamentul acestei persoane se schimbă. Mai mult, această modificare se reflectă şi în mediul său.

Totul se petrece ca şi cum alianţa cu Inconştientul ar genera schimbări în bine.

Am o fire prea pragmatică pentru a avea chef să dezbat aici natura Inconştientului. În schimb, sînt avidă după lucruri care merg, care funcţionează. A constata că „totul se petrece ca şi cum" este suficient pentru a trece la acţiune, pentru a ne stabili un scop şi a-l atinge. Toate teoriile abstracte despre lume nu cresc şi nici nu diminuează cu nimic eficacitatea concretă a lucrurilor. Nu aveţi nevoie să cunoaşteţi natura electricităţii pentru a aprinde veioza şi a avea lumină: este suficient să ştiţi să apăsaţi pe întrerupător.

O dată ce aţi cîştigat acest punct esenţial, mai aveţi nevoie de cîteva informaţii pentru a putea avea, în urma lecturii acestei cărţi, toate beneficiile pe care le aşteptaţi.

O certitudine mai benefică decît aţi fi crezut: realităţile noastre nu sînt chiar atît de „adevărate" pe cît credem

Un lucru important, de care trebuie să fiţi conştienţi, este următorul: nu trăiţi în „realitate", ci în ideea pe care vi-o faceţi în mod conştient despre realitate. Aveţi îndoieli serioase că o fiinţă umană ar putea să ţină cont de toate elementele care se găsesc în mediul său. Trebuie să

1. Aceste noţiuni sînt explicate în anexa de la sfîrşitul lucrării.

dormim, să mîncăm, să comunicăm etc. şi, în timp ce sîntem ocupaţi cu toate acestea, Conştientului nostru îi scapă faţete întregi din mediul înconjurător, după cum îi scapă şi ceea ce se petrece în gîndurile celorlalţi. Chiar şi o parte din ceea ce gîndim noi înşine ne este ascunsă, fiind subconştientă sau inconştientă...

În plus, şi voi reveni mai tîrziu asupra acestui aspect, în mentalul vostru există un mecanism care se numeşte *Reticular Activating System* (formaţiune reticulară), prescurtat RAS. Acesta este selectorul informaţiilor care ajung la Conştientul vostru. Să nu pierdeţi niciodată din vedere faptul că nu puteţi avea mai mult de cinci pînă la nouă elemente prezente în cîmpul conştienţei. Aşadar, prin intermediul RAS-ului este operată o selecţie severă. Aceasta înseamnă că vă scapă enorm de multe informaţii, care v-ar putea servi să completaţi, să aşezaţi, să vă modificaţi judecata în mod conştient. RAS-ul este una dintre manifestările Inconştientului, unul dintre instrumentele pe care le foloseşte Inconştientul pentru a uşura sarcina Conştientului.

Aşadar, ce cunoaştere „adevărată" putem avea cu privire la ceea ce ne înconjoară? Nici una. Nu putem avea decît o cunoaştere total subiectivă, absolut trunchiată, parţială, partinică şi completată de ideile, credinţele, dorinţele, refuzurile, convingerile şi prejudecăţile noastre...

Şi atunci, ce mai rămîne din „realitate"? Nimic altceva decît interpretarea pe care i-o daţi; a fi conştient de lucrul acesta reprezintă o pîrghie uriaşă pentru putere, deoarece:

înseamnă că aveţi vaste posibilităţi de a alege, că aveţi o imensă putere asupra modului în care decideţi să interpretaţi ceea ce trăiţi.

În sens pozitiv sau negativ. Într-un mod stimulativ sau descurajant, ca motor al victoriei şi succesului sau ca baros pentru a vă zdrobi şi a vă înfunda singuri.

Aşadar, alegerea vă aparţine.

În voi există două instanţe care construiesc interpretarea trăirilor voastre, „realitatea" pe care o trăiţi:

- Conştientul, care se va folosi de intelect şi de capacitatea acestuia de a raţiona, analiza, cîntări, judeca. Aceasta este funcţia intelectuală şi trebuie precizat că are nevoie de factorul timp pentru a se exersa corect: un raţionament de genul doi plus doi egal patru

are nevoie de timp, nu este instantaneu. Conştientul se va folosi de elementele de informaţie de care dispune, care sînt în mod necesar limitate ca număr (filtrate fiind de RAS) şi diferite în ce priveşte calitatea şi importanţa. Orice informaţie trunchiată sau chiar falsă (minciună, eroare, omisiune înţeleasă greşit...) va afecta justeţea şi pertinenţa raţionamentului şi, prin urmare, consecinţa logică a acestuia: judecarea şi interpretarea conştiente a ceea ce trăim;

- Inconştientul, care, şi el la fel, va judeca, dar fără să treacă prin analiză şi raţionament, ceea ce îi permite să restrîngă factorul timp. El va judeca:
  - în funcţie de ceea ce îi comunică simţurile,
  - sau (şi) în funcţie de ceea ce îi transmite Conştientul,
  - sau (şi) în funcţie de emoţiile pe care le recepţionează,
  - în funcţie de ceea ce crede el că este adevărat: judecăţi şi interpretări ale evenimentelor anterioare servindu-i drept baze şi criterii pentru a decide. Acestea din urmă formează ceea ce numim credinţele, „amprentele" sau „evenimentele fondatoare" (le vom relua în detaliu în capitolul 6).

Este evident faptul că teama, bulversarea, şocul, umilinţa nu vor fi apreciate în aceeaşi măsură ca mîndria, plăcerea, entuziasmul, bucuria sau autovalorizarea. În consecinţă, evenimentele care generează frică, şocuri, ruşine sau vinovăţie nu vor fi repertoriate în acelaşi fel ca cele care duc la satisfacţie, înseninare sau bucurie.

Inconştientul este în slujba noastră şi, orice s-ar întîmpla, el cîştigă mereu

O particularitate fundamentală a Inconştientului este aceea că se află în slujba noastră. Dacă imprimă în voi comportamente pe care nu le doriţi şi care credeţi că vă dezavantajează, de exemplu, timiditatea, inhibiţia, anxietatea sau frica, nu o face pentru a vă submina, ci tot pentru a vă ajuta. El a considerat că unul sau mai multe evenimente nu au fost benefice pentru dumneavoastră şi, de atunci, caută să vă ferească de acest tip de pericol. Dacă există vreo problemă, aceasta constă în interpretarea eronată a Inconştientului vostru, care vă blochează

comportamentul cu unicul scop de a vă proteja, de a vă ajuta şi a vă susţine. Ce este de făcut într-un asemenea caz? Lucrul acesta:

să-i comunicaţi Inconştientului o interpretare mai favorabilă, astfel încît să-l aduceţi în situaţia de a înlătura piedicile comportamentale în avantajul vostru. Pentru aceasta, există tehnici eficace.

În special PNL şi TNPro. O altă particularitate interesantă a Inconştientului, care trebuie cunoscută, este următoarea:

dacă este în contradicţie cu Conştientul, Inconştientul cîştigă. Totdeauna.

Unul dintre atuurile sale este acela că este infinit mai rapid decît Conştientul. Pînă cînd acesta din urmă începe să acţioneze, Inconştientul i-a ocupat de mult locul.

Aceste aspecte ale funcţionării Inconştientului şi Conştientului ne conduc, în mod logic, la următoarea concluzie: prin alianţa dintre Conştient şi Inconştient, fiinţa umană ajunge în posesia tuturor atuurilor sale, a tuturor forţelor şi puterilor pe care le deţine, pentru a înflori, a-şi atinge obiectivele, a se dezvolta,

a reuşi şi a fi fericită.

Aşadar, iubiţi-vă Inconştientul! Nu vă războiţi cu el!

Freud şi colegii lui au demonstrat prea bine puterea Inconştientului. Totuşi, acesta din urmă nu este o entitate terifiantă, în care nu trebuie să avem încredere. Din nefericire, această teamă de Inconştient s-a strecurat în noi simultan cu descoperirea puterii sale incomensurabile. Este o idee falsă, de care sper că acum v-aţi debarasat.

Iată un alt lucru pe care este extrem de important să-l înţelegem: la nivelul Inconştientului nu există diferenţe calitative între oameni, aşa cum se vede la nivelul Conştientului (mai mult sau mai puţin cultivat, mai mult sau mai puţin atent, mai mult sau mai puţin deschis etc.). Nu se poate spune că unul are Inconştientul mai puternic, mai inteligent sau mai pervers decît altul. De fapt, diferenţa constă în felul în care ne

aliem sau nu cu forţele noastre interioare. Atunci cînd ceva nu merge, nu este o carenţă a Inconştientului în sine, ci se pune problema unei alianţe insuficiente, a unei sub-utilizări, a sub-stimulării potenţialului său. Aceasta înseamnă că orice poate şi trebuie să dezvolte un raport armonios cu această sursă de putere, Inconştientul, care merită tot respectul vostru, prietenia şi chiar afecţiunea voastră. Oferiţi-le fără zgîrcenie şi fără gînduri ascunse! El vă iubeşte, vă protejează şi este extrem de puternic şi de eficace. Atunci, de ce să ne batem cu el?

Mai degrabă, reţineţi care sînt cele trei imperative cărora le răspunde Inconştientul vostru, în ordinea importanţei:

1. *Să se respecte principiul coerenţei interne*. Inconştientul vostru funcţionează după o logică internă, ce are la bază cele mai adînci convingeri şi credinţe ale voastre. El vă va conduce mereu spre un mod de funcţionare prin care să respecte aceste aspecte ale personalităţii voastre.
2. *Să vă îndepărteze de suferinţă şi să vă protejeze cu orice preţ* – cu condiţia de a nu renunţa la primul principiu. Dacă estimează că trebuie să vă protejeze, în mod eronat sau pe bună dreptate, Inconştientul o să vă protejeze, indiferent că asta vă place sau nu.
3. *Să vă apropie de plăcere* – numai să nu încalce primul şi al doilea principiu. Dacă are la îndemînă o sursă de plăcere pe care o poate identifica, Inconştientul vă va imprima elanul de a ajunge la ea.

Păstrînd acestea în minte, fiţi convinşi că:

totdeauna este posibil să ne aducem Inconştientul la o interpretare favorabilă, cu scopul de a ne stimula să acţionăm în sensul aspiraţiilor noastre, în loc să ne înfrîneze şi să ne facă să eşuăm.

Aduceţi-vă aminte: noi interpretăm realitatea, ea nu ne este dată ca un absolut. Această interpretare este „alegerea unei iluzii". Aşadar, alegeţi interpretarea care este bună pentru voi şi pentru obiectivele voastre.

Pozitive sau „negative", toate resursele noastre sînt deţinute de Inconştient

Să continuăm descoperirea Inconştientului vostru. Este foarte important să ştiţi că:

Inconştientul deţine cheile de acces către toate resursele voastre.

El le poate pune la dispoziţia voastră, după cum vi le poate lua de la îndemînă. Orice acţiune vreţi să faceţi, aveţi nevoie de resurse:

- Vreţi să vă impuneţi pentru a cîştiga un contract: aptitudinea de a vă impune este o resursă.
- Vreţi să faceţi o impresie bună cînd candidaţi pentru o slujbă sau o promovare: prestanţa este o resursă.
- Vreţi să convingeţi pe cineva că are nevoie de voi: aptitudinea de „a te vinde" este o resursă.
- Vreţi să comunicaţi bine pentru a avea mai mulţi prieteni sau pentru a vinde mai mult: a şti să comunici este o resursă.
- Vreţi să aveţi idei limpezi şi un discurs fluent în timpul şedinţelor, pentru a vă transmite mesajul: a şti să vorbeşti în public este o resursă.
- Vreţi să fiţi calmi şi siguri pe voi pentru a vă anima seminarul: încrederea în sine şi calmul sînt resurse.
- Vreţi să vă ascuţiţi mintea pentru a judeca oamenii şi situaţiile cu pertinenţă, astfel încît să vă adaptaţi perfect: judecata şi adaptarea sînt resurse.
- Vreţi să vă îmbunătăţiţi intuiţia, pentru a percepe bine forţele din preajmă şi a acţiona în consecinţă: intuiţia, flerul, instinctul sînt resurse.
- Vreţi să vă faceţi colaboratorii să fie mai eficienţi, mai motivaţi, ba chiar mai atenţi la cheltuieli: aptitudinea de a argumenta este o resursă.
- Vreţi să vă simţiţi ferm şi motivat în activităţile voastre profesionale: hotărîrea este o resursă.
- Vreţi să aveţi energie şi să vă dublaţi elanul, pentru a termina o treabă la timp: energia, tonusul, dinamismul, vitalitatea sînt resurse.

- Vreţi să reuşiţi la concursul prin care puteţi să obţineţi postul dorit: memoria, concentrarea, precizia, eficacitatea sînt resurse.
- Vreau să scriu repede şi bine această carte pentru voi, deoarece cred că vă va ajuta să mergeţi înainte şi să vă dezvoltaţi: plăcerea de a crea, concentrarea, spiritul de sinteză, claritatea expunerii, uşurinţa de a scrie sînt resurse.

Dacă este stăpînul resurselor voastre pozitive, Inconştientul vostru stăpîneşte în egală măsură şi forţele care vă pot bloca, fără a le putea controla, aşa cum am văzut. Aceste frîne pot fi, eventual, numite „resurse negative". Ele poartă numele de timiditate, lipsă de încredere în sine, dependenţa de obiceiuri neadecvate (de exemplu tutun, alcool, dulciuri), defetism, deprimare, angoase, comportament greşit, erori repetate de judecată, reacţii agresive, nevoia de a se închide în sine, compulsiuni, fobii... Toate acestea ascultă de o logică internă a Inconştientului, care le consideră ca fiind utile. Am văzut că ele se sprijină pe o interpretare eronată a Inconştientului în ceea ce priveşte nevoile voastre într-un anumit moment. Ele rămîn în noi

atîta vreme cît nu îi dăm Inconştientului o altă explicaţie, o nouă interpretare, eliminîndu-le utilitatea.

Să luăm un exemplu clasic de apariţie a unei resurse negative: fobia. Un copil este atacat, într-o zi, de un cîine. Instantaneu, Inconştientul său trage concluzia următoare: „Cîinii sînt periculoşi. Trebuie să te ţii la distanţă de ei". Cu eficacitatea lui obişnuită, el imprimă în comportamentul copilului un sistem de apărare: fobia, mecanismul necontrolat de Conştient, care se activează atunci cînd apare stimulul de bază, adică un cîine.

Or, o fobie se poate vindeca: pentru aceasta este suficient să comunicăm Inconştientului ideea că nu toţi cîinii sînt periculoşi, ci numai cei turbaţi, agresivi sau bolnavi. În faţa unui cîine, trebuie să avem puterea de a ne alege un comportament adecvat şi nu să fim sclavii unei atitudini unice şi repetitive. Trebuie să putem dispune de mai multe reacţii posibile, în funcţie de situaţie: să ne îndepărtăm rapid, dacă animalul pare a fi rău, să îl mîngîiem prieteneşte, dacă pare a fi afectuos sau să nu îl băgăm în seamă, pentru că avem alte preocupări. Adaptare,

în locul unei atitudini unice, repetate sistematic: nu este acesta abecedarul succesului? Totdeauna! A adopta comportamentul corect dintr-o vastă gamă de atitudini posibile este ca şi cum am găsi un cuvînt potrivit.

Nu există comportament bun sau rău; există doar comportament pertinent sau nu

Fiecare comportament, fiecare atitudine, fiecare răspuns la mediul înconjurător poate fi pertinent, în funcţie de împrejurări, chiar şi cele mai puţin lăudabile. Frica, violenţa, furia, renunţarea şi chiar depresia pot răspunde perfect unor necesităţi vitale. Dacă vă aflaţi pe traiectoria unei maşini scăpate de sub control, frica vă determină să săriţi într-o parte; ea este cea mai bună resursă a voastră. Dacă, din nefericire, sînteţi atacaţi de o bandă de golani beţi, înclinaţia spre laşitate vă poate fi, la nevoie, mai utilă decît combativitatea.

Nici un comportament nu este fundamental şi definitiv condamnabil, chiar dacă societatea le valorizează pe unele mai mult decît pe altele. Vor exista întotdeauna cazuri în care atitudini considerate în mod obişnuit drept defecte de comportament îşi vor găsi utilitatea.

Ipocrizia, de exemplu, poate fi cîteodată resursa valabilă, în anumite situaţii. Vă şochează? Dar imaginaţi-vă un tată şi soţ alcoolic care se întoarce acasă prost dispus şi pus pe ceartă. Credeţi că a-l numi beţiv neruşinat, prea slab ca să reziste băuturii şi influenţei altor beţivani este o soluţie bună? Cu siguranţă, aceasta ar fi o dovadă de onestitate şi de curaj, calităţi apreciabile şi resurse bune, potrivite pentru a dezvolta mîndria personală. Însă nu este mai inteligent să uiţi de amorul propriu pentru a-ţi apăra copiii – sau soţia – de violenţa unui tată – sau soţ – alcoolic şi furios?

Aţi văzut filmul acela foarte frumos al lui Akira Kurosawa, care poartă titlul *Ran*? În el se arată felul în care rigiditatea unui bătrîn, şeful unei mari familii nobile, duce la distrugerea completă a întregului său clan. Evident, ce am numit eu rigiditate, ce am interpretat drept înţepenire morală, patriarhul considera că este respect faţă de tradiţii. Cu toate acestea, în faţa spectacolului oferit de toţi ai săi morţi pe cîmpul de bătălie, valoarea pe care o acorda el respectării tradiţiei s-a prăbuşit. Ah, dacă ar fi putut, numai să fi putut, să aleagă o altă atitudine, clanul, familia, neamul său ar fi fost încă deschise spre viaţă şi viitor.

Istoria colectivă este marcată de episoade distructive, a căror cauză se găseşte în ataşamentul faţă de principii rigide, care antrenează comportamente neadecvate (războaie religioase, conflicte interetnice etc.). De asemenea, orice istorie individuală este marcată de atitudini înţepenite, care duc la probleme şi generează conflicte, uneori în mod repetat. Îmi aduc aminte de o prietenă care hotărîse că o anumită uşă din apartamentul ei trebuia să rămînă deschisă şi o alta trebuia să stea închisă, făcîndu-i sărmanului ei soţ neglijent reproşuri amare şi fără de sfîrşit. Ce importanţă poate avea o uşă închisă sau deschisă faţă de echilibrul şi liniştea unui cuplu? Pentru Conştient, nici una. Pentru Inconştient, importanţa poate fi enormă! În cazul acestei prietene, era în joc valorizarea ei personală. Inconştientul ei interpreta (în mod fals) uitarea soţului drept o lipsă de respect faţă de ea.

Înţelegeţi-mă bine! Nu, nu fac apologia laşităţii, a ipocriziei şi a lui „la ce-mi foloseşte?". Dar, în anumite cazuri, comportamente considerate negative pot fi singura soluţie inteligentă, salvatoare şi adaptată.

Astfel, resursa majoră, cea care în orice situaţie vă ajută să ajungeţi la cel mai bun răspuns cu putinţă, ţinînd cont de contextul în care apare, se numeşte

adaptare.

Să recapitulăm: cele două „cizme de şapte leghe" ale noastre sînt Conştientul şi Inconştientul

Conştientul este funcţia voastră raţională.
Aveţi un mecanism de selecţie a informaţiilor care ajung pînă la Conştientul vostru: RAS.
În voi există o instanţă majoră, Inconştientul.
Inconştientul vostru caută mereu să vă ajute şi niciodată să vă facă rău.
Conştientul nu poate să cîştige niciodată într-un conflict cu Inconştientul.
Toate resursele voastre - pozitive şi „negative" - se află în Inconştient.
Orice comportament, chiar puţin apreciat de societate, de familia voastră, a se înţelege inclusiv de voi înşivă, poate fi un răspuns bun pentru o situaţie dată, într-un anumit moment.

Orice comportament nedorit este legat de o eroare de interpretare a Inconştientului.
Inconştientul poate fi făcut să reinterpreteze ceva ce a interpretat greşit.
Conştientul şi Inconştientul pot să nu îmbătrînească niciodată. Ţesutul cerebral este într-o continuă transformare.

În capitolele următoare, veţi vedea cum se elimină frica paralizantă şi cum se transformă dispoziţiile negative care vă înfrînează. Veţi învăţa subtilităţile de limbaj ale Inconştientului, cu scopul de a-i comunica nevoile şi dorinţele voastre. Vă veţi familiariza cu mecanismele care fac diferenţa dintre succes şi eşec. Veţi descoperi mijloacele de a vă debarasa de greutăţi şi de a vă încărca cu motivaţii, pentru a acţiona mai bine şi a fi mai fericiţi. Veţi înţelege structura succesului şi veţi stăpîni principiile care permit schimburi interpersonale fecunde.

Toate acestea vă vor conduce spre pecetluirea alianţei cu Inconştientul vostru. Şi atunci, vă asigur, vă veţi afla în plină magie: veţi avea în mîini tot ce vă trebuie pentru ca viaţa voastră să înflorească şi să faceţi din ea capodopera pe care doriţi să o creaţi...

Reuşita, armonia şi libertatea sînt mai întîi stări de spirit.

Ele ajung abia ulterior în viaţa pe care o trăim.

Partea a doua

Ce s-ar întîmpla dacă...?

Capitolul 3

Ce s-ar întîmpla dacă v-aţi juca de-a „a vă face curaj"?

Construcţii mentale imbecile

Iată o poveste adevărată, veche de cîţiva ani. Mă aflu într-o ţară din Africa de Nord, într-o călătorie cu o prietenă blondă ca spicul de grîu, pe atît de blondă, pe cît sînt eu de brunetă. Ne plimbăm prin bazarul dintr-un orăşel. Piaţa de cămile nu este departe, este deja cald, chiar dacă vara nu a început încă. Înainte de sezon nu sînt decît puţini străini.

Umblăm prin magazine, unde eu tîrguiesc (îmi place tare mult) cîteva mărunţişuri ieftine, cadouri pentru prietenii rămaşi în Franţa. Înaintînd prin labirintul de străduţe, uneori acoperite, alteori sub cerul liber, ajungem la o tarabă îngustă, unde sînt de vînzare covoare şi alte obiecte de artizanat berbere. Un tînăr mă prinde de mînă şi îmi zice: „Hai să vezi, acolo sus e o terasă frumoasă, cu mozaicuri vechi. Poţi să faci şi fotografii, dacă vrei". Mă trage de mînă şi îi spun prietenei mele Gaby: „Haide. Vei putea să faci fotografii pentru album", pentru că îi place să se întoarcă din călătorii cu imagini pitoreşti.

Tînărul mă conduce în spatele buticului, dă o draperie la o parte, intrăm pe o uşă, trecem printr-un coridor, urmează o scară... El este în faţa mea, eu vin după el, Gaby este în spatele meu şi... pe urmele ei păşeşte un bărbat. Aşadar, sîntem patru persoane care urcăm una după alta pe această scară cam întunecoasă. În clipa aceea, Gaby îmi şopteşte în germană: „N-ar fi trebuit să venim, ai să vezi: or să ne bată şi o să ajungem într-un bordel!". Are o voce înfundată şi înfricoşată... Eu nu

mă temeam deloc, dar iată că ea îmi transmite frica ei. Într-o clipă, mi-am imaginat cum sîntem lovite în cap, dezbrăcate, violate, bătute şi reţinute : angoasa ei mi s-a transmis şi mie, insidioasă.

Şi totuşi, continuu să urc scara aceea blestemată, cu inima sărindu-mi din piept, cu picioarele moi, gîfîind. Îm zic că, în orice caz, cu bărbatul acela în spatele nostru, ne este chiar imposibil să ne întoarcem. „Ar fi trebuit să mă gîndesc mai bine şi să nu am încredere ! Ce mi-o fi venit să mă iau, aşa, după un bărbat care mă apucă de mînă ! Cum o să ne descurcăm acum ?"

Un etaj, două etaje, trei etaje şi iată-ne ajunşi la... o terasă superbă, cu mozaicuri vechi pe jos şi pe pereţi, sub soarele călduros ce bătea pe acoperişurile albe ale bătrînului oraş. Alţi patru sau cinci turişti ajunseseră înaintea noastră şi se extaziau în engleză şi în franceză la frumuseţea panoramei şi la armonia arhitecturii moscheii de alături !

În ziua aceea am înţeles cu adevărat că cea mai mare parte a fricilor pe care le avem sînt nişte construcţii mentale : creaţii imbecile ale imaginaţiei noastre. Am conştientizat cu adevărat că fiinţa umană se joacă făcîndu-şi frică, în vreme ce nici un element din mediul înconjurător nu justifică neapărat această reacţie : numai „cinematograful" mental, interpretarea eronată a situaţiei alimentează angoasa. Iar aceasta se umflă ca maioneza. Se întăreşte ca cimentul... În ziua aceea am ştiut că nu voi mai avea niciodată aceste frici nejustificate, inutile, paralizante.

Şi voi ? Aţi putea spune : „Şi dacă s-ar fi întîmplat cu adevărat ? Dacă ar fi fost cu adevărat bătute şi răpite ? Ăsta chiar ar fi fost un motiv să îţi fie frică !". Cu riscul de a vă contrazice, v-aş răspunde : „Frica nu este resursa cea bună pentru a ieşi din genul ăsta de încurcătură...".

A ne privi fricile în faţă ne permite să le alungăm

Frica de examene, frica de întrevederi, frica de şedinţe, frica de a vorbi în public ; frica de a tremura, de a avea un nod în gît şi o voce sufocată ; frica de judecata altuia, frica de a cere, frica de a accepta, frica de a spune lucrurilor pe nume, de a se prezenta, de a explica, de a „se vinde", frica de a rosti „pretenţii" salariale, frica de a nu avea destule diplome (sau prea multe, în funcţie de postul solicitat !), frica de concurenţă, frica de a fi respins, frica de...

Da, într-adevăr, toate aceste temeri sînt nişte sfetnici proşti !

Or, nu mai vreţi să fiţi victime ale fricilor voastre nejustificate. Atunci va trebui să îi spuneţi lucrul acesta Inconştientului vostru, astfel încît să înlocuiască aceste temeri cu comportamente mai bine adaptate, mai bogate şi mai suportabile.

Frica nu este întotdeauna un sfetnic bun !

Vouă de ce vă este frică ? Că nu sînteţi la înălţimea sarcinilor încredinţate ? De ziua de mîine ? De situaţia mondială ? De şomaj ? Că nu vă puteţi adapta la lumea care se pregăteşte ? Că nu veţi reuşi să vă terminaţi proiectul ? De timpul care trece ? De bătrîneţe ? De moarte ? De dezvoltarea tehnologică ? Să nu rămîneţi pe marginea drumului ? Că nu veţi primi pensia din cauza sporului demografic scăzut ? Să nu vă atingeţi pragul de incompetenţă, conform celebrului „principiu al lui Peter" ? Că nu sînteţi iubit ? Că nu iubiţi ?

V-aş propune să vă aşterneţi acum pe hîrtie toate fricile voastre, gîndindu-vă bine la ele : toate fricile voastre. Fiţi extensivi : ca să vedem amploarea pagubelor la care vă conduc fricile voastre şi felul în care vă paralizează, împiedicîndu-vă să acţionaţi. Şi ne reîntîlnim după aceea. De acord ? Aşadar, peste cîteva minute...

Dacă ne saturăm Conştientul de probleme, acesta nu mai are capacitatea de a găsi soluţii

Vă mai aduceţi aminte că nu putem avea mai mult de cinci pînă la nouă elemente prezente în cîmpul conştienţei ? Dacă acceptaţi să faceţi loc unei frici, din aceeaşi mişcare eliminaţi un alt sentiment, care ar putea să fie pozitiv şi să vă folosească într-un mod util. Mai rău, atrageţi atenţia Inconştientului asupra problemelor, în loc ca lucrurile să fie invers :

să atrageţi Inconştientului atenţia asupra soluţiilor !

Şi ştiţi unde duce această situaţie ? Am să vă explic.

Ca fiecare fiinţă umană, aveţi un mecanism cerebral care are o funcţie inestimabilă : este mecanismul de selecţie din creierul vostru.

Este capul vostru căutător. Se numeşte *Reticular Activating System*, pe care îl prescurtăm RAS. Aduceţi-vă aminte, am mai vorbit despre el, în capitolul 2.

RAS-ul vă ajută să selecţionaţi cinci pînă la maximum nouă elemente, care pot fi prezente simultan în cîmpul conştienţei voastre. Or, la un moment dat, există o grămadă de elemente de care aţi putea fi conştient în acelaşi timp : sunete, cuvinte, mirosuri, texturi, gusturi, culori, forme, obiecte, dispoziţii, mişcări... Trebuie neapărat să se opereze o selecţie - şi încă una severă -, dacă nu, toate aceste informaţii simultane v-ar înceţoşa judecata, v-ar dispersa atenţia şi v-ar încetini eficacitatea. Aţi fi înecat sub o avalanşă de stimuli. Din fericire, acest RAS al vostru este prezent. El va contribui la fixarea atenţiei voastre asupra a ceea ce este important pentru voi exact în clipa aceasta. Este limpede că, dacă acum redactaţi un raport despre un stagiu, nu puteţi fi atent în acelaşi timp la zgomotele de pe stradă sau la trăncăneala care se aude din biroul de alături, nici la zgomotul unui fax sau la mirosul portocalei pe care o degustă colegul de lîngă voi. Sau, dacă sînteţi conştient de aceste lucruri, atunci munca dumneavoastră de redactare este în pană... A alege, a selecţiona, iată cheia eficacităţii. RAS-ul, aşadar, vă ajută să operaţi această selecţie, după următorul criteriu :

în funcţie de ceea ce crede că este important pentru voi.

Astfel, ajungem la următoarea concluzie :

trebuie să îi spuneţi RAS-ului ce este important pentru voi.

RAS-ul este unul dintre aspectele Inconştientului. El nu judecă în mod raţional, nu ia lucrurile în ordinea importanţei, nu are nici un fel de umor, nu ştie să „citească printre rînduri". El crede în ceea ce îi comunicaţi, în primul rînd. Insist asupra acestui lucru. Este capital, e esenţial. În consecinţă, după părerea voastră, ce credeţi că se întîmplă dacă îi comunicaţi lucruri inadecvate sau dacă vă înţelege greşit mesajul ? Pur şi simplu o să îşi facă treaba lui, care constă în a selecţiona : printre cele cinci pînă la nouă elemente care se pot găsi simultan în conştiinţa voastră, el va lăsa să se numere cu prioritate ceea ce se află în raport cu lucrurile inadecvate. Şi, mai ales, elementele care o dovedesc !

Vedeţi unde se ajunge ? Da, în următoare situaţie : dacă îi daţi voie RAS-ului să creadă în fricile voastre, nu numai că acestea vor fi prezente

în cîmpul conştienţei dar, mai mult, ele vor fi întărite, vor deveni mai puternice, pentru că RAS-ul va selecţiona din mediu exact informaţiile care vă dovedesc fricile ! Să lămurim aceasta printr-un exemplu, cel al lui Serge, care se teme să vorbească în public.

Văd adesea, la consultaţiile mele, persoane care vin pentru că sînt victimele unui trac înfiorător atunci cînd trebuie să vorbească în public. Mă gîndesc în special la Serge, care are 35 de ani şi ocupă un post ale cărui responsabilităţi îl obligă să participe frecvent la şedinţe. Bărbatul acesta îmi pare epuizat şi probabil că nu este departe de *burn-out*, acel stres al cadrelor de conducere, epuizarea profesională. Problema lui Serge este, mai exact, teama de grup, frica de a lua cuvîntul în public. Ce mi-a povestit el atinge efectiv aproape proporţiile unui cataclism :

„Mă înroşesc şi îmi pierd controlul ! Îmi este groaznic de frică încă dinainte de încercare : nu pot dormi în noaptea precedentă. Şi, cînd vine momentul, am un nod în stomac, inima mi-o ia razna şi respir greu... Nu aveţi cum să ştiţi ce înseamnă asta, e oribil ! Îmi imaginez toate gafele pe care le voi face ; văd privirile celorlalţi, care mă judecă. Încerc să-mi amintesc ce trebuia să spun, dar parcă aş avea creierul paralizat ! Atunci, spun ce pot, ca să încerc să scap cu faţa curată ; vocea mi-e răguşită şi vorbesc încet. Aud : «Mai tare, mai tare, nu se înţelege». Atunci încerc să termin cît mai repede cu putinţă şi mă grăbesc să mă aşez la loc... Şi asta nu-i tot : nu reuşesc să ascult ce spun ceilalţi şi să profit de asta, ca să-mi fac treaba. Nu reuşesc să mă concentrez aproape deloc şi, după o şedinţă din asta, sînt epuizat. Am consumat înfiorător de multă energie pentru a încerca să fac o faţă onorabilă şi să îmi ascund tulburarea faţă de ceilalţi...".

În rest, acest bărbat nu are probleme în contactele private sau cu colegii, de fapt, nu îl înnebunesc decît aceste şedinţe de lucru. Situaţiile în care trebuie să vorbească pentru a explica, a da lămuriri, a-şi justifica acţiunile sale profesionale.

Ei bine, putem spune că ne aflăm în faţa unei fobii de toată frumuseţea !

Aşadar, aveţi discursul lui Serge şi - detaliu important de remarcat - acest discurs nu îmi este adresat numai mie. El afirmă ceva, în special pentru el însuşi şi pentru RAS-ul său. Frica are un loc imens în cîmpul conştienţei lui. Atunci, RAS-ul îşi face treaba : selecţionează tot ceea ce întăreşte acest lucru care îi este desemnat în mod evident ca fiind atît de important. În consecinţă, în timp ce vorbeşte în public, Serge va observa cum vecinul său îşi încruntă sprîncenele, un zîmbet fugar al

cuiva, cum altcineva dă din cap – detalii pe care le va interpreta drept ironice, dubitative sau critice la adresa lui, ca şi cum ar fi legate de prestaţia sa. De asemenea, va fi cu conştiinţa trează la toate problemele lui : căldura din obraji, respiraţia sacadată, vocea slabă şi nesigură, impresia de a nu mai fi stăpîn pe sine, de a nu mai avea acces la tot ce ştie...

Dacă vă amintiţi că numai cinci pînă la nouă elemente pot fi conştientizate simultan, cum vreţi să mai aibă loc, de exemplu, o înclinare aprobatoare din cap a unuia dintre participanţi, zîmbetul încurajator al altuia, satisfacţia de a fi ştiut să răspundă la o întrebare sau orice alt semnal pozitiv ?

Cînd frica dă tîrcoale, nu mai vedem decît ceea ce o întăreşte !

În cazul acesta, chiar trebuie utilizate instrumentele PNL sau TNPro pentru ca Serge să înveţe să-i transmită RAS-ului său orice altceva în afară de frică. Pentru ca el să înlocuiască mesajul acesta cu un mesaj de încredere, că se simte în largul său, de siguranţă şi de forţă, cu scopul ca, ulterior, cele cinci pînă la nouă elemente conştiente să îi dovedească realitatea acestei stări noi pe care o trăieşte. Şi acest scop nici măcar nu este dificil de atins : nu este nevoie decît de puţină perseverenţă, trebuie doar să te porneşti la treabă şi să foloseşti tehnici bune. Le veţi întîlni mai departe.

Şi dacă v-aţi juca mai degrabă de-a „hai să-mi fac curaj" ?

Aţi fost vreodată, noaptea, singuri în pădure ? Eu, da. Pot să vă spun că, dacă nu îţi controlezi imaginaţia, este uşor să auzi apropiindu-se animale, maniaci periculoşi şi alte apariţii presupuse, desigur, terifiante ! Şi este atît de uşor să nu percepi peste tot decît pericolul, pentru că există foşnetul frunzelor, pîrîitul crengilor şi al crenguţelor, respiraţia muşchilor şi hîrşîitul uşor al labelor unui şobolan în pămîntul afînat... Dacă frica şi-a găsit loc în voi, atunci toate acestea vor putea fi interpretate în beneficiul acestei frici. Brr !

Dar pot să vă spun că dacă, în momentul acela, aveţi de exemplu poezie în voi sau spirit de aventurier[1], veţi interpreta aceste zgomote şi

1. Vă veţi întîlni cu acest aventurier în epilog.

mişcări într-un mod cu totul diferit : veţi identifica respiraţia mamei Terra, veţi simţi energiile vieţii, ale Naturii...

Iarăşi RAS... Hai, încă o poveste – şi vom vedea mai departe următorul lucru : cum să faceţi pentru a-i spune RAS-ului vostru ceea ce vreţi să facă pentru voi : să vă elimine temerile şi să le înlocuiască cu vitalitate şi elan.

Povestirea aceasta vine din folclorul arab. *Ginii* şi alte creaturi supranaturale abundă în acesta – şi se spune că morţii chiar ar putea să fie capabili de cele mai cumplite acţiuni malefice la adresa sărmanilor vii care la cad în gheare (mitul acesta este răspîndit pe întregul Pămînt şi, de fapt, este o temă arhetipală).

Murad şi Hussein, doi tineri, stăteau la palavre şi ajung să discute despre curaj. Luat de valul discuţiei, Murad sfîrşeşte prin a se lăuda că este extrem de curajos şi că nu se teme de nimic ! Şi iată-l, constrîns să îşi dovedească faimosul lui curaj, face pariu că se va duce noaptea în cimitir. Mai mult, el promite că o să bată într-un mormînt un cui lung şi se jură că nu îi va fi cîtuşi de puţin frică. Zis şi făcut ! Chiar în seara aceea, Hussein îl însoţeşte pe Murad pînă la poarta cimitirului, apoi se aşază pe călcîie la o distanţă respectabilă, pentru a-l aştepta pe temerarul său prieten.

Murad se strecoară în cimitir. Îi este frică. Mîna în care ţine cuiul şi ciocanul îi tremură. Inima îi bate nebuneşte, respiră greu şi este cu auzul încordat. Vede cu coada ochiului nişte umbre mişcîndu-se, dar, cînd se uită mai bine, nu mai e nimic. La el ajung zgomote înfundate, foşnete uşoare, şuierături în surdină. Simte chiar o atingere uşoară, abia perceptibilă pe mîna stîngă...

Repede-repede, se apleacă asupra unui mormînt şi propteşte cuiul cu vîrful în jos. Repede-repede, bate cu ciocanul de mai multe ori, iar cuiul intră, intră în ţărîna mortului. Şi acum, să plece, să fugă repede, repede ! ...

Dar ! ...

Dar Murad nu se mai poate ridica : mortul l-a apucat şi îl ţine bine. Din gîtul lui iese un ţipăt lung, apoi se prăbuşeşte pe locul faptei sale. Morţilor nu le place să mergi să îi tulburi. Ştie tradiţia ce ştie, atunci cînd zice că...

Cînd a auzit ţipătul, lui Hussein i s-a făcut părul măciucă şi a luat-o la goană fără să mai privească înapoi. Nu s-a mai întors decît a doua zi, în zori, împreună cu părinţii lui Murad : acesta nu a mai ajuns acasă

peste noapte, şi Hussein nu a avut încotro şi a trebuit să mărturisească despre pariul făcut şi tot ce s-a întîmplat după aceea.

Nu a durat mult pînă au dat peste cadavrul lui Murad, culcat pe unul dintre morminte. Da, morţii, aceste fiinţe de pe „lumea cealaltă", nu permit să le fie tulburată liniştea, fără a-l pedepsi pe îndrăzneţ : ei să-l fi orbit pe Murad, făcîndu-l în stare să-şi prindă singur haina cu cuiul în pămînt ?

Şi să-l facă să moară... de frică ?

Sau, mai prozaic, să fi fost RAS-ul cel care, invadat de toate credinţele şi temerile lui Murad, a selecţionat şi a lăsat să pătrundă în cîmpul conştienţei toate aceste zgomote, foşneli şi umbre purtătoare de angoase ?...

RAS-ul să fi eliminat din acest cîmp al conştienţei tot ce putea dovedi că nu există nici un pericol (localizarea sunetelor, a mişcărilor şi sursa lor, de exemplu) ? RAS-ul să fi ajutat la traducerea acestor percepţii în cea mai rea interpretare posibilă ? RAS-ul să-l fi împiedicat pe Murad să vadă că nu mortul îl ţinea, ci haina în care a bătut prosteşte un cui ?...

După trista poveste a lui Murad, să ne apropiem acum de propriile voastre frici şi să vedem felul în care veţi scăpa de ele.

A şti să ne trimitem fantomele înapoi în tenebrele din care au ieşit

Nu ştiu ce aţi trecut pe lista voastră, cea pe care v-am poftit să o scrieţi cu cîteva pagini mai înainte. De ce vă este frică ? De cine vă este frică ? Lucrul acesta trebuie să fie prins clar acolo, pe hîrtia voastră.

Acum ar trebui să luaţi aceste frici una cîte una, pentru că a venit vremea să scăpaţi de ele. De fapt, singurele frici pe care vă puteţi permite să le trăiţi sînt cele care vă creează un reflex adevărat şi util pentru supravieţuire : de exemplu, o creştere a adrenalinei şi fuga în cazul în care sînteţi atacaţi. Fricile „bune" sînt de scurtă durată şi se referă la un pericol prezent aici şi acum. Fricile „rele" sînt prelungite şi se situează în afara contextului : ele sînt fantomele pe care vi le fabricaţi singuri şi le lăsaţi să vă facă „Bau !" în nas !

Există diferite metode pentru a-i spune RAS-ului vostru că frica poate fi eliminată :

- cea mai simplă şi mai uşor de folosit, deşi nu se învaţă cel mai repede, este autoprogramarea. Ea constă în a dialoga cu Inconştientul, pentru a-i spune, în limbajul său, că aveţi nevoie de resursele pe care le deţine el şi pe care vi le poate pune la dispoziţie, la cerere. Învăţarea acestei proceduri ia, cu siguranţă, cîteva săptămîni sau luni, dar merită pe deplin osteneala şi timpul pe care îl consumă. O veţi descoperi în capitolul următor ;
- o altă metodă este autohipnoza. Ea necesită o anumită încăpăţînare, aproape forţare, însă chiar şi aşa este foarte eficace. O veţi găsi explicată la capitolul 14 al acestei lucrări ;
- o altă metodă, pe care am evocat-o, constă în a ocupa Conştientul cu altceva decît cu frica. Punctul acesta va fi dezvoltat şi el, în capitolul 10, în care vom vedea concret cum să ne descleştăm şi să ne descărcăm sentimentele negative, pentru a lăsa cale liberă sentimentelor pozitive şi resurselor noastre ;
- o altă tehnică rezidă în a modifica ecuaţia temporală, ceea ce permite crearea unui viitor pozitiv şi înfloritor. Descoperiţi cum, la capitolul 13 ;
- încă nu am terminat : mai puteţi modifica anumite caracteristici (ceea ce numim „submodalităţi" în PNL şi în TNPro) ale modului în care vi se actualizează teama. Vom aborda această muncă extrem de preţioasă la capitolul 5.

Magie albă contra gîndurilor negre, să înclinăm realitatea spre dorinţele noastre

Şi voi puteţi face... magie !

Vă surprinde ? Nu credeţi în magie ? Credeţi că am început să o iau razna ?

Nu, nu este cazul : genul de magie la care mă refer nu are nimic de a face cu superstiţia prostească. În schimb, este vorba despre aptitudinile pe care le aveţi în interiorul vostru, în nenumăratele ramificaţii ale miliardelor de neuroni. Magia aceasta mobilizează puterile RAS-ului, ale Inconştientului, ale credinţelor, pentru a vă schimba viaţa.

Despre această magie vorbesc Richard Bandler şi John Grinder, creatorii surprinzătoarei „truse de scule" terapeutice, care este PNL, în cartea lor *The Structure of Magic* ; tot despre ea vorbesc şi continuatorii

lor francezi, precum Alain Cayrol, Josiane de Saint Paul şi Sylvie Tenenbaum, în cărţile lor *Derrière la Magie* şi *L'Ésprit de la Magie* (vezi bibliografia de la sfîrşitul volumului). Este magia care serveşte, în TNPro, la îndepărtarea limitelor impuse de frustrare, sărăcie, eşec şi are în vedere să aducă în viaţa fiinţei umane mai multe mijloace de acţiune, putere şi realizări.

Magia aceasta se serveşte de puterea gîndului, a imaginilor şi a cuvintelor, pentru a „înclina realitatea" spre dorinţa voastră. Nu este vorba despre realitatea cu majusculă, cea a Universului, a lumii sau a ţării voastre, ci de „microrealitatea" în care evoluaţi: mediul vostru înconjurător, raporturile voastre cu oamenii, acţiunile voastre, posesiunile voastre, Fiinţa voastră, Gîndirea voastră, Faptele voastre, Viaţa voastră. Aşadar, tot ceea ce vă priveşte: nu abstracţiuni şi nu himere, ci mini--universul vostru, cît se poate de concret, viaţa voastră de fiecare zi.

Magia aceasta cunoaşte resorturile spiritului omenesc, ştie care pîrghii trebuie acţionate pentru a declanşa schimbările. Şi ce mijloace trebuie folosite pentru a crea succesul!

Magia aceasta este o magie inteligentă, nu obscură, nu obscurantistă şi nu sectară – este eficace...

Iată ce vă propun acum: deschideţi-vă mintea şi fiţi curioşi, întrebaţi-vă ce nu ştiţi încă şi v-ar putea fi de folos. Deveniţi magician! Aflaţi că:

întreaga magie este în mintea voastră

şi că a şti să o practicaţi vă va face să reuşiţi în viaţa profesională şi în cea particulară, să cîştigaţi şi să învingeţi. Iniţiaţi-vă în această magie, pentru a vă crea un viitor fericit, eliberat de fricile şi limitele pe care încă le mai suportaţi.

Veţi stăpîni această magie într-un mod progresiv, de-a lungul cărţii. Deja, în capitolul următor, veţi descoperi imediat cîteva dintre cele mai puternice resorturi...

Capitolul 4

Unul dintre secretele magiei: puteţi dialoga cu Inconştientul vostru

Ce-aţi zice să puteţi avea acces oricînd la „rezervorul" vostru de resurse, adică de capacităţi, de atitudini adaptative? Dacă v-aş spune că, pentru a reuşi lucrul acesta, este suficient să dialogaţi cu Inconştientul vostru, pentru a-i cere să vă deschidă rezervorul în discuţie, m-aţi crede căzută în cap? Chiar sper că nu, pentru că, iată, exact acesta este genul de magie în care aş vrea să vă iniţiez acum. Se numeşte autoprogramarea resurselor.

Dar să începem cu începutul, pentru a vă rafina percepţia răspunsului pe care Inconştientul îl va alege să vi-l ofere, la momentul potrivit. Pentru că este un dialog, nu un monolog: îi vorbiţi şi este important ca Inconştientul vostru să vă răspundă...

Cîte senzaţii – şi aproape nimic nu ne parvine

Vă mai amintiţi: nu puteţi conştientiza mai mult de cinci pînă la nouă elemente în acelaşi timp.

Aşadar, staţi şi citiţi această carte. Sînteţi conştient de pagina din faţă, poate de poziţia corpului şi de un aspect sau altul al decorului. Poate că simţiţi o senzaţie – de foame sau de sete, de exemplu. Dar se poate ca, simultan, să latre un cîine, o maşină să frîneze cu zgomot, vecina să îşi strige băiatul şi, în camera alăturată, să meargă televizorul. Pereţii salonului au o anumită culoare, mobila este aranjată într-un anumit fel, pe o masă poate să fie o vază cu flori sau nişte plante lîngă o fereastră.

Pe o etajeră se află obiecte decorative, şi pe pereţi aveţi nişte tablouri. Fotoliul este din piele, papucii de casă sînt albaştri şi cămaşa mov. Pe geam umblă o muscă. În aer pluteşte mirosul unei prăjituri şi mai miroase şi a mandarine : în dreapta aveţi un platou cu fructe, pe care se află citrice. Cu degetele simţiţi coperta netedă a cărţii şi vă treceţi mîna prin păr cu un gest automat, pentru a da la o parte o şuviţă care vă cade pe frunte. Bomboana pe care o aveţi în gură are un gust acidulat sau, încă, fumul ţigării care se consumă în scrumieră vă irită puţin în nări...

De fapt, există enorm de mulţi stimuli simultani, de care se pot agăţa simţurile voastre. Zgomote, culori, mirosuri, texturi, gusturi... Dar nu realizaţi decît prezenţa unei părţi foarte mici, deoarece Conştientul vostru nu poate prelucra decît foarte puţine informaţii în acelaşi timp : el este obligat să selecţioneze (şi aceasta este funcţia RAS-ului).

Astfel, se poate ca fix în momentul acesta să vă gîdile un deget de la piciorul stîng sau să aveţi un spasm discret în zona plexului. Sau poate o uşoară contracţie musculară la antebraţ. Se poate chiar să aveţi predispoziţii pentru arsuri la stomac şi o mică senzaţie de disconfort să vi se fi instalat acum o clipă în această zonă a corpului. Dacă închideţi ochii un moment, pentru a vă odihni privirea, s-ar putea să vedeţi sub pleoapele coborîte pete sau puncte mai mult sau mai puţin luminoase. O senzaţie de căldură vă poate înroşi obrajii, în vreme ce peste încheietura dreaptă trece un curent de aer răcoros. Se poate ca urechile să vă ţiuie încet, bătăile inimii pot fi perceptibile şi respiraţia vi se poate amplifica într-un oftat, pentru că vă strînge puţin cureaua...

Cele mai multe dintre aceste senzaţii nu trec de pragul conştienţei voastre. Ele există, dar sînt „escamotate", deoarece conştientul vostru nu le poate prelucra pe toate în acelaşi timp. Alegerea care se operează este făcută în funcţie de ceea ce îi pare a fi mai util pe moment : în cazul de faţă, cheful de a învăţa, graţie acestei cărţi, pe care o ţineţi în mîini. El focalizează cea mai mare parte a atenţiei voastre conştiente, ceea ce blochează nenumăratele percepţii, senzaţii, informaţii, care sînt totuşi prezente.

Inconştientul vostru o să vă răspundă : vorbiţi cu el !

Acum ştiţi că Inconştientul vostru nu are o funcţie intelectuală. Modul său de funcţionare nu trece prin limbaj, chiar dacă putem să îi vorbim prin intermediul acestuia. Inconştientul se ocupă de corpul vostru în ansamblul său, de funcţiile voastre corporale şi poate să genereze toate senzaţiile care i se par utile. El vă face să vă aprindeţi în obraji la un compliment bine făcut şi tot el vă face să vă înroşiţi la o încurcătură în public, dacă sînteţi timid. El este cel care vă poate aduce imagini şi culori sub pleoapele lăsate sau face un nerv să vi se zbată pe obraz. Tot el vă fredonează obsesiv în cap melodia de care tare aţi vrea să scăpaţi.

Pentru că nu are funcţia care i-ar permite să verbalizeze, atunci cînd vă răspunde nu o va face prin fraze, ci printr-o senzaţie, mereu aceeaşi, undeva în corp. Este alegerea lui unde, ce şi cum, în funcţie de propriile sale criterii, pe care nu avem cum să i le cunoaştem. Acum, va trebui deci să începeţi să învăţaţi să vă ascultaţi, să vă simţiţi, să fiţi atenţi la ceea ce se petrece în voi.

Sînt posibile trei căi de răspuns :

- Inconştientul vostru poate decide să vă răspundă printr-o senzaţie vizuală (nonfigurativă), pe care o va fi creat : culoare (culori), pată (pete), fulgerare (fulgerări), lucire (luciri)...
- printr-o manifestare la nivelul unuia din membrele superioare. De exemplu, o mişcare involuntară a unuia sau a mai multor degete, a unei încheieturi sau a unui braţ ; sau senzaţii precum furnicăturile sau de alt tip la o mînă sau la amîndouă, la un deget sau la mai multe...
- dacă nu, într-o altă parte a corpului, printr-o senzaţie fizică localizată, pe care o va fi generat. Aici este un cîmp vast : gîdilituri, mîncărimi, înţepături, cald, rece, spasm, crampă, mişcare involuntară, senzaţie de balonare... Sau, poate, printr-o schimbare a ritmului respirator. Senzaţia poate fi externă : la suprafaţa pielii. Sau, la fel de bine, internă : un mic spasm intestinal, mini--crampe ale diafragmei...

Pentru a vă oferi o imagine statistică, există circa 35-40% dintre persoane pentru care răspunsul Inconştientului se regăseşte într-unul din membrele superioare şi 35-40% care au un semnal vizual. Celelalte tipuri de senzaţii îşi împart procentul care rămîne. De fapt, totul se petrece ca şi cum Inconştientul ar alege răspunsul cel mai bun sau cel mai uşor de aplicat – ceea ce variază de la o persoană la alta.

Mi s-a întîmplat să constat că anumite persoane aveau un răspuns care, fiind evident pentru terapeut, nu intra în cîmpul conştienţei subiectului : am văzut, printre altele, spasme ale pleoapelor, gîfîieli,

contracţii ale braţelor, cît se poate de vizibile pentru un observator exterior, dar pe care persoana în cauză nu le conştientiza. Explicaţia constă în faptul că subiectul, căutînd peste tot să repereze răspunsul, îl rata acolo unde apărea. Pentru a evita această piedică, vă propun să vă antrenaţi pentru a vă identifica propriile senzaţii, verbalizîndu-le în acelaşi timp. Aceasta reprezintă o introducere excelentă în dialogul cu Inconştientul vostru.

Antrenamentul vostru – prima etapă : este un mic exerciţiu plăcut şi odihnitor

Iată ce trebuie să faceţi pentru a vă antrena să conştientizaţi ceea ce se petrece în voi.

Eu percep, eu simt...

Zilnic, vreme de opt sau zece zile, într-un moment în care sînteţi liniştit, timp de aproximativ 15-20 de minute (evitaţi totuşi să faceţi exerciţiul seara în pat, pentru că riscaţi să adormiţi şi nu acesta este scopul !), cu ochii închişi, fiţi atent la toate senzaţiile şi percepţiile voastre, fie ele vizuale, auditive sau kinestezice, altfel spus corporale. Şi, mai ales, verbalizaţi-le, exprimaţi-le cu ajutorul limbajului, spunîndu-le cu voce tare. Nu vă mulţumiţi doar să reperaţi o senzaţie şi apoi să treceţi la următoarea : nu ar fi decît o „măturare" şi în nici un caz o conştientizare. Nu vă mulţumiţi nici să spuneţi : „Există o senzaţie în cutare loc...", ci implicaţi-vă. Spuneţi : „Simt... Văd... Aud...".

Mai întîi, îndreptaţi-vă toată atenţia asupra a ceea ce vedeţi cu ochii închişi : veţi constata că sub pleoapele coborîte se petrec mai multe decît aţi fi crezut. Nu se menţine un *black-out* complet, negrul fără nuanţe. Sînt forme care apar şi care se mişcă, culori, împletituri, puncte, luciri, vibraţii... în diferite zone ale cîmpului vizual : în mijloc, la dreapta, la stînga, sus, jos. Spuneţi într-un mod PRECIS tot ce vedeţi. Iată cam cum ar putea să fie :

„Văd, în partea din dreapta-sus a cîmpului vizual, o formă globulară sferică, de culoare mai mult sau mai puţin bej, care se măreşte în

clipa aceasta şi se detaşează pe fondul brun închis ; în timpul acesta, în partea stîngă a cîmpului vizual există un fel de ţesătură gri, care vibrează şi trimite ramificaţii spre dreapta... Acum se schimbă şi văd că apar nişte puncte mai luminoase, răspîndite în mod neregulat pe întreg cîmpul vizual. Culoarea din fundal virează acum spre purpuriu, în vreme ce în partea de jos îmi apare o zonă mai luminoasă, la fel ca şi la dreapta şi la stînga... Continuă să se schimbe : acum văd o pată ovală de culoare roz care se măreşte în centru şi împinge purpuriul, care devine mai închis, spre margini etc.".

Acordaţi zilnic cîte patru-cinci minute pentru acest exerciţiu de conştientizare a percepţiilor vizuale.

De altfel, de ce să nu vă oferiţi cîteva minute pentru acest exerciţiu chiar acum ? Este uşor, e de ajuns să puneţi cartea deoparte şi să murmuraţi în fraze precise tot ce vedeţi sub pleoapele lăsate. Haideţi, faceţi-l şi ne dăm întîlnire peste cinci minute...

*

Îndreptaţi-vă acum atenţia asupra tuturor percepţiilor voastre auditive. Închideţi ochii şi de data aceasta şi fiţi foarte atenţi la tot ce auziţi, indiferent de unde vin zgomotele : din mediul înconjurător sau din propriul vostru corp. Iată, de exemplu, cum ar putea fi :

„Aud cum e închisă portiera unei maşini şi, în acelaşi timp, percep un zgomot de vase din apartament. Tocmai mi-am schimbat poziţia şi asta a făcut un fişîit pe ţesătura fotoliului. Din stradă ajung la mine un claxon şi rîsetele unor copii. Soţul meu tuşeşte în camera alăturată şi pisica mea oftează în somn la picioarele mele. Afară, trece cu mare zgomot o motocicletă... Acum percep ţăcănitul pe care-l face afară o femeie pe tocuri. Iată şi zgomotul de motor al maşinilor care demarează de la semafor şi nişte ţipete ale unor copii care se joacă... Am respirat mai adînc şi sunetul respiraţiei mele s-a amplificat scurt etc.".

Acordaţi-vă şi pentru acest exerciţiu de conştientizare a percepţiilor auditive cîte patru-cinci minute pe zi. „Greblaţi" larg, în toate direcţiile, adică nu rămîneţi fixaţi asupra celei mai mari surse de zgomot, de exemplu strada, dacă sînteţi în oraş. Dimpotrivă, încercaţi să aveţi o atenţie cît mai întinsă în spaţiu posibil. Fiţi foarte

atenţi, să nu vă scape zgomotele foarte mici, înăbuşite: freamătul unei ţesături sau hîrîiala voastră discretă din gît.
Vă invit să faceţi exerciţiul acesta acum. Este cea mai bună metodă de a-l asimila – de ce să îl amînaţi pentru mîine sau pentru niciodată?
Aşadar, dacă sînteţi de acord, lăsaţi cartea, închideţi ochii, ciuliţi bine urechile şi fiţi extrem de conştienţi la tot ce veţi auzi în următoarele minute. Şi spuneţi cu cuvinte, în fraze adevărate, în care să folosiţi persoana întîi. În nici un caz ceva de genul:
„Portiera unei maşini... Ţipete de copii... Motocicletă... Tocuri...", ci:
„Aud cum e trîntită portiera unei maşini şi, de asemenea, ţipetele unor copii...".
Aşadar, ne regăsim peste cîteva minute?

*

Rămîne să vă completaţi antrenamentul de conştientizare a ceea ce simţiţi, prin enunţarea percepţiilor kinestezice corporale. Reamintiţi-vă: gîdilituri, spasme, cald, rece, umflare, mişcare involuntară, schimbarea ritmului respiratoriu, senzaţii pe piele, în organele interne, la nivelul unui membru superior. Şi în cazul acesta, este importantă precizia limbajului. Vă veţi mira, poate, de abundenţa senzaţiilor voastre fizice – ale căror varietate şi număr nu le-aţi observat niciodată. Închideţi ochii şi pentru acest exerciţiu şi rezervaţi-vă între cinci şi opt minute pentru a-l duce la bun sfîrşit. Am să vă dau şi aici un exemplu de ce aţi putea detecta şi spune:
„Simt în ambele mîini o senzaţie de căldură, însoţită de impresia de umflare pe etape. Percep o senzaţie de răcoare pe antebraţul drept. Căldura se împrăştie acum la nivelul umerilor şi al gîtului. Simt o senzaţie de gîdileală la tîmpla stîngă şi o tresărire a pielii capului, tot în partea stîngă. Începe să mă furnice pe încheietura stîngă, senzaţia se amplifică şi face să mi se mişte degetul de la mîna dreaptă. Percep o presiune în talpa piciorului drept şi o furnicătură uşoară pe degetul mare de la acelaşi picior. Mi se amplifică respiraţia şi am simţit nevoia să înghit. Simt o vibraţie în pleoape. Mi-a apărut senzaţia de buze uscate, pe care am eliminat-o umezindu-mi-le. Tocmai am simţit o contracţie involuntară a braţului drept, care a tresărit încet.

Simt un uşor spasm intern în zona stomacului. Spătarul scaunului mă apasă pe spate şi cureaua mă strînge pe talie etc.".
Încercaţi să nu pierdeţi nimic, fiţi exhaustiv: sînt cîteva minute în care vă ocupaţi de voi şi numai de voi. Aceasta vă va schimba într-un mod agreabil atitudinea obişnuită pe care o avem cu toţii şi care constă în a evada din agitaţia şi exteriorizarea vieţii moderne, care dispersează atenţia.
Bănuiaţi, şi de data aceasta, că am să vă propun să exersaţi acum acest al treilea aspect al conştientizării senzaţiilor şi percepţiilor voastre. Oferiţi-vă cîteva minute în care corpul vostru se află în centrul cîmpului conştienţei. Dacă sînteţi organizat, începeţi-vă investigaţia de la degetele de la piciorul stîng, urcaţi de-a lungul piciorului, apoi pe corp în sus, pe stînga; treceţi peste tot capul, apoi coborîţi simetric pe partea dreaptă, pînă la degetele de la piciorul drept. Dacă sînteţi mai puţin organizat, treceţi de la o senzaţie la alta, după cum apar. Voi alegeţi, dar nu uitaţi nimic. Verbalizaţi-vă percepţiile cu claritate, implicîndu-vă. Vă dau întîlnire peste cîteva minute. Da, lăsaţi cartea, închideţi ochii şi daţi-i drumul...

Şi acum vă pot spune: în timpul exerciţiilor pe care tocmai le-aţi făcut, v-aţi schimbat starea de conştienţă. Aţi trecut de la o stare de conştienţă în care atenţia voastră era orientată spre exterior la o stare de conştienţă în care atenţia şi concentrarea voastră erau orientate către interior. Nu aţi ştiut că v-aţi modificat starea de conştienţă, dar este foarte probabil că, dacă vi s-ar fi înregistrat encefalograma, caracteristicile undelor voastre cerebrale ar fi fost puţin modificate.

Or, pentru a dialoga într-un mod fecund şi productiv cu Inconştientul vostru, trebuie să ştiţi să treceţi de la o stare de conştienţă obişnuită – i se mai spune ordinară: SCO – la o stare modificată a conştienţei, SMC – i se mai spune non-ordinară: SNOC.

Antrenamentul vostru – a doua etapă : schimbaţi-vă starea de conştienţă

Această a doua etapă (la fel ca şi a treia, care urmează) nu vă este utilă decît dacă vă antrenaţi singur. Dacă nu, atunci terapeutul vostru TNPro (titlul său este Antrenor TNPro) o să vă facă să intraţi cu uşurinţă în starea de conştienţă necesară. Această stare de conştienţă modificată nu este în nici un caz o stare de inconştienţă. Este o stare marcată de o schimbare a undelor electrice care străbat creierul în permanenţă : ele se transformă din beta în alpha şi uneori chiar în theta.

Schematic, există patru tipuri de unde cerebrale ce corespund unor activităţi şi stări de conştienţă diferite. Această activitate electrică a creierului se măsoară în herţi, adică în frecvenţă pe secundă. Ca să înţelegeţi bine, iată care sînt diferenţele dintre undele beta, alpha, theta şi delta.

Undele cerebrale

• *Undele beta* : sînt cele mai rapide (de la 13 herţi în sus). În general, ele sînt prezente în starea de veghe obişnuită şi în timpul activităţilor orientate spre exterior. Undele beta sînt cele asociate cu efortul şi cu stresul. Cu cît sînt mai rapide (peste 20 herţi), cu atît starea de stres pe care o semnalează este mai intensă. Insomniacii, cei angoasaţi, victimele *burn-out* („stresul cadrelor", epuizarea profesională) resimt undele beta mai mult sau mai puţin permanent : activitatea electrică a creierului lor nu ajunge să se mai încetinească din cauza tensiunii căreia îi sînt victime. Atunci se intră într-un cerc vicios : trezire, tensiune, sentimentul de teamă şi nesiguranţă, enervare, furie, ceea ce împiedică destinderea şi sporeşte frecvenţa trezirilor, enervarea, stresul etc. Toată această situaţie este marcată de prezenţa undelor beta înalte.

Gîndirea logică şi analitică în egală măsură corespunde dominanţei undelor beta în creier : activitatea Conştientului este legată de undele beta şi această activitate trebuie să se reducă în somn şi în vis, pentru a permite regenerarea şi reenergizarea.

• *Undele alpha* : au o frecvenţă cuprinsă între 8 şi 12 herţi, deci sînt mai lente decît undele beta. În majoritatea cazurilor, ele sînt prezente în stările de relaxare fizică şi psihică şi de orientare a atenţiei spre interior. De fiecare dată cînd clipiţi sau închideţi ochii, pe electroencefalograma voastră se văd unde alpha. Ele mai sînt prezente în acea stare atît de deosebită dintre veghe şi alunecarea în somn. Formele de meditaţie uşoară declanşează undele alpha.

Gîndirea sintetică, analogică, simbolică, imaginativă ; creativitatea, fantezia, intuiţia, calmul interior, sentimentul de echilibru şi de bună-stare psihică şi mentală..., iată nişte stări de conştienţă legate de dominanţa undelor alpha în creier.

• *Undele theta* : sînt între 4 şi 7 herţi. Le întîlnim în anumite faze ale somnului cu vise, în meditaţia profundă, în anumite stări de transă şi, uneori, de hipnoză. Ele sînt prezente şi în afara somnului, în stările de creativitate ridicată, la soluţionarea problemelor nu într-o manieră logică, ci prin creativitate şi inventivitate (amintiţi-vă, de exemplu, de Coleridge, de William Blake, de Tartini).

Cînd mentalul este logic şi analitic, Conştientul este adormit ; atunci predomină undele theta şi poate fi deschisă calea spre aptitudini, moduri de cunoaştere şi sinteze non-conştiente.

• *Undele delta* : variază între 0,5 şi 3 herţi şi sînt prezente în fazele profunde ale somnului fără vise. Ele sînt rare în stare de veghe şi nu ne interesează aici.

Mai este bine de ştiut că în vreme ce predominanţa undelor beta este consumatoare de energie, undele alpha, theta şi delta regenerează energia vitală. Somnul persoanelor al căror creier rămîne sub unde beta este de proastă calitate, întretăiat de vise semi-conştiente angoasante, dacă nu este vorba despre insomnie în toată regula. Acest tip de somn nu odihneşte, nu regenerează nici organismul şi nici spiritul, ci mai mult epuizează. Din nefericire, aceasta este situaţia multor concetăţeni ai noştri, măcinaţi de exigenţele competitivităţii în viaţa modernă sau de grijile *struggle for life* : uzură prematură, oboseală cronică, anxietate, depresie. Asta cînd nu este ulcer sau infarct ! À propos, puteţi să scăpaţi uşor de insomnie : dacă sînteţi insomniac, să ştiţi că am vindecat în cîteva zile insomnii rezistente la un număr mare de oameni, propunîndu-le doar exerciţiile din etapa precedentă, prima etapă, zicîndu-le să le facă în fiecare seară, tăcut de data aceasta şi în pat – cu permisiunea de a adormi, dacă îi apucă somnul : creierul lor a reînvăţat astfel să scape de prezenţa în permanenţă a undelor beta şi să intre în

alpha. Theta şi delta au urmat în mod cît se poate de firesc. Aşadar, dacă simţiţi nevoia...

Să revenim însă la antrenamentul nostru. Vă ziceam mai sus că v-aţi schimbat starea de conştienţă făcînd exerciţiile de conştientizare. Acum înţelegeţi de ce: v-aţi orientat atenţia din exterior – lectura acestei cărţi – spre interior – simţirile, percepţiile voastre. În felul acesta aţi determinat apariţia undelor alpha în creierul vostru. Dacă aţi fost atenţi, poate aţi constatat că vă simţeaţi ceva mai odihniţi după aceste exerciţii decît înainte şi este posibil ca acum să vă simţiţi puţin mai bine. Dacă suferiţi de oboseală cronică, poate că aţi aţipit în timpul acestor exerciţii. Dar, dacă le-aţi făcut bine, deja aveţi un cîştig: o stare mai bună, datorată destinderii.

Mergeţi la „Nivelul Aleph"

Acum se pune problema să învăţaţi să vă aprofundaţi starea de conştienţă pentru a putea ulterior să comunicaţi cu Inconştientul vostru. Această etapă este mai lungă decît precedenta şi ar fi bine să o practicaţi două-trei săptămîni, zilnic, pe cît posibil. Iată cum veţi proceda.

Mai întîi, vă veţi „codifica" starea de conştienţă deja modificată în care vă aflaţi, după ce terminaţi exerciţiile din prima etapă, cu conştientizarea senzaţiilor şi a percepţiilor voastre. După ce creierul vostru a experimentat o anumită stare, aceasta poate fi „codificată", pentru a reveni în ea rapid, fără a mai fi necesar să refaceţi toată procedura. „Codul" este asocierea dintre starea în discuţie şi un cuvînt sau o procedură, este ca şi cum aţi da o comandă care conduce la un anumit răspuns, întotdeauna acelaşi.

Aşadar, vă veţi instala confortabil, aşezat, cu ochii închişi şi veţi face exerciţiile din prima etapă. După ce veţi fi terminat, spuneţi-vă calm, murmurînd (deci cu voce audibilă):

„Mă las acum să intru într-o stare de conştienţă foarte confortabilă şi mai profundă. Mult mai confortabilă şi mult mai profundă. Pentru aceasta, voi număra încet de la 10 la 1. Cu fiecare cifră în jos, mă las să alunec la un nivel mai profund... Este plăcut şi odihnitor. Încep să număr acum... 10... 9... 8... Mă las să alunec şi mai adînc în mine şi este plăcut şi confortabil... 7... 6... 5... 4... Mă las să merg şi mai adînc, simt că merg şi mai adînc... 3... 2... 1... 1... 1...

Starea de conştienţă în care mă aflu acum este «Nivelul Aleph» al meu. Această stare de conştienţă în care sînt în momentul acesta este Nivelul meu Aleph...".

Iată „codul"

Continuaţi după cum urmează:

„Pot să revin oricînd, cu uşurinţă, la acelaşi Nivel Aleph. Pentru aceasta e suficient să mă aşez într-o poziţie confortabilă, să închid ochii, să respir adînc de trei ori şi să număr încet de la 10 la 1. Apoi să vizualizez cifra 1 plutind alene în faţa privirii mele interioare. Atunci voi ajunge la Nivelul meu Aleph, acest Nivel Aleph pe care îl experimentez chiar în clipa aceasta... Voi rămîne aşa cît de mult doresc, iar apoi, cînd voi dori să revin la starea mea obişnuită de veghe, îmi va fi suficient să număr de la 1 la 5 şi, ajuns la 5, am să pot să deschid ochii şi să mă întind. Voi fi în formă şi perfect sănătos, toate simţurile mele vor fi ascuţite şi voi fi perfect capabil să îmi continuu ziua cu eficacitate, bucuros de viaţă şi cu zîmbetul pe buze... Voi utiliza procedura aceasta acum".

Apoi, folosiţi codul: respiraţi încet de trei ori, număraţi mental de la 10 la 1 şi lăsaţi-vă să coborîţi mai adînd în voi cu fiecare cifră descrescătoare, vizualizaţi cifra unu, după cum este indicat mai sus. Rămîneţi apoi în această stare de conştienţă atît cît doriţi. Apoi, reveniţi în starea de veghe, numărînd de la 1 la 5 şi dîndu-vă formula de întoarcere. Şi, la 5, deschideţi ochii şi întindeţi-vă.

Atenţie, învăţaţi textul pe de rost[1]. Dacă ieşiţi ad-hoc din starea de conştienţă, pentru că vă temeţi că nu mai ştiţi acest text, nu veţi codifica absolut nimic, pentru că veţi fi revenit în starea beta. Aşadar, antrenaţi-vă. Dacă simţiţi că aţi revenit în beta, mai degrabă renunţaţi să mai codificaţi, decît să continuaţi şi să riscaţi o asociere „de aiurea" între Nivelul Aleph şi starea voastră obişnuită de veghe. La nevoie, antrenaţi-vă mai mult de două-trei săptămîni, cît v-am propus, pînă cînd simţiţi că este bine. O să vă ghideze intuiţia, facilitată de undele alpha.

1. Puteţi să evitaţi acest efort, procurîndu-vă CD-ul realizat special pentru a vă codifica Nivelul Aleph. Este distribuit de C.E.H. 7 place d'Austerlitz F-67000 Strasbourg.

> După ce aţi realizat codificarea, trebuie să îi experimentaţi eficacitatea. Pentru aceasta, timp de 8-15 zile, şi dacă se poate zilnic, izolaţi-vă, instalaţi-vă confortabil într-un fotoliu, închideţi ochii şi folosiţi numai codul (deci fără a mai trece în prealabil prin conştientizarea vizuală, auditivă şi kinestezică a senzaţiilor şi percepţiilor) pentru a intra în Nivelul Aleph. Atunci, veţi simţi cum intraţi rapid în starea de conştienţă corespunzătoare (dacă nu funcţionează, continuaţi codificarea).

După aceasta, iată că a venit momentul să dialogaţi concret cu Inconştientul vostru.

Antrenamentul vostru – etapa a treia: Inconştientul vostru vă va răspunde

V-am mai spus, Inconştientul vostru nu verbalizează. În schimb, deţine toată puterea asupra simţurilor voastre:

- Asupra vederii voastre interioare: el vă face să vedeţi, în vis, răufăcătorul de pe urmele voastre, cu suficient realism, încît să vi se accelereze respiraţia şi bătăile inimii; el vă face să trăiţi, tot în vis, un scenariu erotic, declanşîndu-vă un orgasm;
- Asupra senzaţiilor voastre fizice: el vă face să păliţi, cînd aflaţi o veste proastă; el vă generează probleme respiratorii ce nu pot fi justificate prin activitatea sau poziţia voastră; el este cel care vă face să roşiţi cînd sînteţi încurcaţi sau vă provoacă spasmul acela din plex...

Inconştientul vostru va decide singur ce tip de răspuns vă va da. Nu aveţi nici un mijloc de a decide în locul lui. Nici măcar antrenorul vostru de TNPro nu poate să îi impună Inconştientului vostru genul de răspuns pe care îl doreşte. Nimeni nu ştie de ce răspunsul este vizual la anumite persoane şi kinestezic la altele.

Nimeni nu ştie nici de ce un răspuns vizual este mai curînd o „lucire" sau nişte „fulgerări". Pentru unii, răspunsul este apariţia unei culori verzi, mov, galbene, albastre, aurii sau alta. Pe de altă parte, „lucirile" pot să înglobeze întreg cîmpul vizual sau numai o parte, iar „fulgerările" pot fi mai mult sau mai puţin intense, în funcţie de fiecare.

Pe plan kinestezic, cîmpul posibilităţilor este şi mai vast. Vă reamintesc în viteză: cald, rece, spasm, umflare, înţepături, gîdilituri, mîncărimi, furnicături... interne sau externe; mereu localizate, dar niciodată pe întregul corp.

Pentru a vă fixa ideile, iată cîteva exemple de semnale primite ca răspuns de persoanele pe care le-am antrenat în TNPro, în mod vizual sau kinestezic:

- Senzaţia de încălzire, simultan cu cea de umflare a ambelor mîini;
- Modificarea ritmului respirator;
- Mişcarea involuntară a unui braţ, a unui deget, a unei încheieturi;
- Spasme involuntare ale pleoapelor;
- Nevoia de a înghiţi;
- Luciri mov în faţa ochilor (amintiţi-vă că ochii sînt închişi);
- Pată albă în faţa ochilor;
- Cerc galben în faţa ochilor;
- Senzaţie de înţepături sau furnicături în vîrful anumitor degete;
- Senzaţie localizată de căldură (la umeri, pe frunte, în obraji, în stomac...);
- Senzaţia de a avea capul căzut pe spate;
- Spasme în obraji;
- Frison localizat etc.

Anumite persoane au două răspunsuri simultane. Totuşi, este relativ rar, pentru că majoritatea au un singur răspuns. Iată cîteva exemple de răspuns dublu:

- Luciri galbene în faţa ochilor şi, în acelaşi timp, mişcarea involuntară a unui braţ, care antrenează şi mîna, îndepărtînd-o de corp;
- Modificarea ritmului respirator şi, în acelaşi timp, clipitul;
- Modificarea ritmului respirator şi, în acelaşi timp, nevoia de a înghiţi;
- Modificarea ritmului respirator şi, în acelaşi timp, salivarea;
- Senzaţia de căldură în mîini şi, în acelaşi timp, în partea inferioară a abdomenului.

Am văzut şi cazuri, rare, în care au existat trei răspunsuri simultane:

- Senzaţia de căldură în mîini, modificarea ritmului respirator şi mişcarea involuntară a unui braţ.

Încă o dată, nimeni nu se poate lăuda că știe de ce apare cutare răspuns și nu altul, de ce apar două răspunsuri sau chiar trei, în loc de unul singur. Vă dau toate aceste exemple pentru a înțelege bine că trebuie să fiți foarte atenți la toate posibilitățile, cînd căutați să reperați răspunsul Inconștientului vostru. Dar să știți că o dată ce răspunsul este reperat, fără nici o îndoială, el va fi același cît veți trăi. Așadar, fiți foarte atent la căutarea acestui răspuns, pe care Inconștientul vostru îl va alege să vi-l dea. Căutați să nu aveți nici o preferință, luați senzația care apare ca atare și testați-o. Aveți încredere în Inconștientul vostru, el va face ce poate mai bine, va accepta să vă ajute și să dialogheze cu voi la nivel conștient, pentru că a înțeles, în felul său, „citindu-vă" emoțiile și reacțiile la lectura acestei cărți, că ceea ce încercați să faceți este un lucru pozitiv pentru voi, pentru bunăstarea, puterea, evoluția și înflorirea voastră.

Vă întrebați cît timp o să dureze această a treia etapă? Zile, săptămîni? Ați putea fi surprinși, dar multe persoane au încheiat această etapă în cîteva minute! Pentru alții, poate să dureze mai mult: este o chestiune individuală. Așadar, nu am să vă dau nici o indicație cu privire la durată: practicați etapa aceasta atîta vreme cît nu sînteți siguri asupra răspunsului. După ce vă dați seama că este vorba despre răspuns? După faptul că este mereu același, că nu îl fabricați conștient și vă vine într-un mod pertinent, adică atunci cînd așteptați un răspuns.

Dar, atenție:

Nu vă prostiți, cerînd prea multe Inconștientului vostru. Nu vă așteptați ca răspunsul său să fie un foc de artificii care vă orbește sub pleoapele coborîte sau o cutremurare a întregii voastre ființe! Este chiar foarte probabil ca, la început, răspunsul său să fie foarte reținut, greu perceptibil. Dacă vă încăpățînați să nu recunoașteți răspunsul ca atare, pentru că nu vă înflăcărează sau nu este „mare cît casa", atunci s-ar putea ca Inconștientul vostru să se sature să îl mai creeze, ar putea să nu mai fie interesat să îl mai ajute pe „stupidul acesta de spirit conștient", așa cum spunea marele specialist în materie de Inconștient, Milton Erickson. Așadar, nu voi mai insista niciodată asupra acestui subiect: nu ratați nimic, nici o percepție, indiferent cît de redusă ar fi. Testați-o și, dacă se repetă într-un mod pertinent, probabil că este răspunsul pe care îl așteptați. Dacă așa stau lucrurile, el va fi tot mai evident, cu fiecare ședință în care exersați, dialogînd cu Inconștientul vostru. Aici, totul se petrece ca și cum Inconștientul și-ar întări și el, cu vremea, din ce în ce mai clar, modul în care vă răspunde.

Încă ceva, înainte de a trece la procedura care trebuie urmată: cînd antrenez oameni în Training Neuro-Programat, îi previn că, la început, va fi necesar să își asume o anumită parte de îndoială. În cadrul acestei tehnici TNPro, Conștientul trebuie să (re)învețe să funcționeze „mînă în mînă" cu Inconștientul. Pentru aceasta, el trebuie de asemenea să renunțe la îngîmfarea lui și să își diminueze spiritul critic reducționist. Această parte de îndoială inițială este gîndul că răspunsul pe care credem că l-am recunoscut nu este bun și că ne autoiluzionăm în privința sa sau că îl provocăm în mod conștient. Încă o dată: încrederea voastră va crește după puțin timp și pe măsură ce se văd rezultate. Atunci cînd „stupidul acesta de spirit conștient" își asumă îndoielile, ele nu vor mai dura multă vreme...

Deveniți receptiv

Iată acum procedura de urmat pentru cea de-a treia etapă: reperarea răspunsului Inconștientului vostru.
Nu vă lăsați impresionat de aparenta complexitate a celor ce urmează. În realitate, o dată ce v-ați dat seama ce trebuie făcut, este foarte ușor. Impregnați-vă bine în memorie ceea ce trebuie să spuneți. Puteți să învățați pe de rost, dar folosiți după aceea cuvintele voastre.

- **Instalați-vă confortabil, așezat, după ce v-ați asigurat că nu veți fi deranjat și că puteți lucra pe îndelete. Nu vă grăbiți. Închideți ochii.**
- **Folosiți „codul" Nivelului Aleph pentru a intra în starea de conștiență necesară.**

1. După aceea, începeți să dialogați cu Inconștientul vostru, tot vorbind, deci cu voce audibilă. Să nu vă simțiți ridicol sau nebun discutînd cu voi înșivă. Reamintiți-vă că intrați în legătură cu o parte din voi pe care ați neglijat-o pînă acum, și că această parte din voi înșivă este, în același timp, cea mai bogată, cea mai puternică și de cel mai mare sprijin. Reamintiți-vă că, discutînd cu voi înșivă, (re)faceți o alianță benefică între Conștient și Inconștient, devenind astfel o ființă umană mai completă.

Iată deci ce trebuie să îi spuneţi Inconştientului vostru ; să nu fiţi surprinşi de această curtoazie, pentru că nu ne adresăm „patronului" ca unui cîine :

„Te salut, Inconştientul meu. Vă salut şi vă respect, de asemenea, şi pe voi toate aspectele mele care vă aflaţi în Inconştientul meu, precum şi pe voi, toate laturile mele care îmi conduceţi resursele şi vă aflaţi în Inconştientul meu... Aş fi fericit(ă) să comunicăm şi să dialoghez cu voi, dacă doriţi. Acceptaţi să comunicaţi cu mine la nivelul Conştientului ?".

Apoi, fiţi foarte atent la fiecare senzaţie care apare, vizuală, auditivă sau kinestezică. Dacă nu se întîmplă nimic, atunci e posibil ca :

- „mesajul" să nu fi ajuns la destinaţie. Atunci, repetaţi cu calm, rămînînd foarte concentrat. Un „şiretlic" pentru a facilita concentrarea : faceţi ca şi cum aţi vorbi cu propriul plex solar (zona internă situată la jumătatea distanţei dintre baza sternului şi buric) sau cu propriul „hara"[1].
- să nu reuşiţi să identificaţi răspunsul care a apărut : căutaţi în plan vizual, în vreme ce răspunsul este kinestezic, de exemplu, sau dimpotrivă ; atenţia voastră „scanează" alte zone decît cea în care apare semnalul-răspuns. Am văzut oameni care aproape că se sufocau în fotoliu şi îmi spuneau că nu percep nici un răspuns ! (Dacă aţi parcurs cum trebuie prima etapă, sînt puţine riscuri să se producă acest blocaj). În cazul acesta, continuaţi să căutaţi, pînă cînd reperaţi o senzaţie-percepţie şi testaţi-o după cum urmează. Spuneţi-vă clar un lucru : dacă nu aveţi nici o senzaţie-percepţie, înseamnă că sînteţi mort ! Şi cum, în mod evident, nu sînteţi...

Cînd reperaţi o senzaţie, întrebaţi-vă Inconştientul, după ce îi veţi fi mulţumit, dacă această senzaţie (pe care o numiţi clar) este răspunsul său :

„Inconştientul meu, îţi mulţumesc că mi-ai dat drept răspuns... («lucirea mov din faţa ochilor mei» sau «senzaţia de căldură din mîini», de exemplu). Sînt fericit(ă) că ai acceptat să îmi răspunzi. Totuşi, nu vreau să dau vreun sens eronat la ceea ce îmi spui în felul acesta. Dacă semnalul acesta înseamnă că accepţi să comunici cu mine, te rog intensifică semnalul acesta (numiţi-l din nou : «senzaţia de înţepături în obraz» sau «modificarea ritmului meu respirator», de exemplu)".

1. Zonă din corp, situată la cîţiva centimetri sub buric şi care este centrul vostru de greutate.

Lăsaţi-i, apoi, timp Inconştientului să vă răspundă. Aşteptaţi puţin în stare de atenţie, pentru a simţi dacă este o diminuare sau o creştere – chiar scurtă – a semnalului. Dacă nu se întîmplă nimic, înseamnă că mesajul nu a ajuns şi mai spuneţi încă o dată acelaşi lucru.

Atunci cînd vine răspunsul :

- Fie este pozitiv : există o intensificare – insist, chiar dacă este scurtă, trebuie să o luaţi drept răspuns de acceptare – şi aceasta înseamnă că Inconştientul vostru este dispus să comunice cu Conştientul vostru şi că aţi reperat semnalul.
- Fie este negativ : există o diminuare sau chiar dispare. În cazul acesta, semnalul pe care l-aţi perceput nu este răspunsul Inconştientului vostru şi veţi reîncepe procedura de la punctul 1, de mai sus : acela al saluturilor. Testaţi-vă astfel, rînd pe rînd, diferitele voastre senzaţii-percepţii, pînă cînd aveţi una care se amplifică pentru a vă confirma acceptul Inconştientului vostru.

Reţineţi bine : experienţa mi-a arătat că, cel mai des, prima senzaţie venită într-un mod pertinent este şi cea bună. Dacă, după trei încercări, tot nu aveţi o confirmare, reveniţi la prima senzaţie şi mai testaţi-o o dată.

Dacă nu aţi identificat semnalul după patru încercări, încheiaţi în felul următor : spuneţi-i Inconştientului vostru că astăzi nu aţi reuşit să îi percepeţi răspunsul, dar că veţi reuşi data viitoare. După aceea, îi veţi da întîlnire pe data viitoare, rugîndu-l ca atunci să vă ajute să intraţi repede şi bine în starea de conştienţă care favorizează dialogul cu el. Mai rugaţi-l ca în ziua aceea să vă ajute să îi identificaţi răspunsul. Apoi, luaţi-vă rămas bun prieteneşte şi folosiţi numărătoarea de la 1 la 5 pentru a reveni în starea obişnuită de veghe, proaspăt şi bine dispus, perfect sănătos.

2. Iată continuarea procedurii, atunci cînd aţi ajuns să identificaţi răspunsul de acceptare a dialogului, prin amplificarea semnalului perceput :

- Mulţumiţi-i Inconştientului vostru pentru că v-a dat această confirmare a acordului său, intensificînd semnalul pe care îl numiţi clar din nou („contracţia din braţul meu stîng" sau „accelerarea respiraţiei mele", de exemplu).

- Asiguraţi-vă Inconştientul că sînteţi în căutarea acestui dialog cu scopul de a vă alia cu el, pentru a progresa spre forţă, echilibru, sănătate, bucurie de a trăi sau ce vreţi voi, cu condiţia să fie ceva pozitiv pentru voi şi să nu facă rău nimănui (voi reveni asupra noţiunilor de pozitiv pentru voi şi pentru altul în cursul celei de-a patra etape).
- Întrebaţi-l dacă este de acord să vă ajute să vă îndreptaţi spre aceste obiective. Dacă da, să amplifice semnalul; dacă nu, să-l diminueze.
- Aşteptaţi-i răspunsul. Dacă nu vine, spuneţi-i încă o dată aceleaşi lucruri, pentru că înseamnă că nu v-a „auzit" cuvintele. Cînd apare răspunsul pozitiv, mulţumiţi-i pentru acordul său şi pentru ajutorul său. Mulţumiţi-i şi pentru că a acceptat dialogul şi spuneţi-i că sînteţi fericit să ştiţi despre colaborarea dintre Inconştientul şi Conştientul vostru că va fi pozitivă şi fecundă, că sînteţi sigur că aceasta o să vă facă să mergeţi înainte, spre mai multă bunăstare, armonie, resurse, plăcere de a trăi şi a acţiona...
- Apoi, rugaţi-vă Inconştientul să vă ajute să intraţi repede şi uşor în starea de conştienţă ad-hoc pentru a dialoga, atunci cînd veţi reintra în contact cu el. Daţi-i întîlnire pentru data viitoare (fără a preciza cînd) şi după aceea luaţi-vă politicos rămas bun. Număraţi apoi de la 1 la 5 şi întoarceţi-vă în starea voastră obişnuită de conştienţă, într-o formă bună şi perfect sănătoşi.

V-am mai spus, sînt mulţi cei care identifică semnalul-răspuns de la prima încercare. Pentru alţii, trebuie ceva mai mult timp. Amintiţi-vă că, dacă sînt necesare disponibilitatea, deschiderea şi atenţia, atunci încrederea şi siguranţa că Inconştientul vă va răspunde sînt şi mai necesare. Simplitatea, politeţea şi spiritul critic, analitic şi caustic: nu vă lăsaţi prinşi în capcană de acest Conştient a cărui hipertrofie vă împiedică să vă alimentaţi cu seva din adîncurile voastre. Amintiţi-vă că spiritul critic, analitic şi logic vă readuce undele beta, deci vă scoate din starea de conştienţă necesară procesului de intrare în contact cu Inconştientul vostru. Experimentaţi cu toată deschiderea de spirit şi veţi vedea şi veţi judeca pe bucăţi după aceea...

Acum, că aţi dus la bun sfîrşit această a treia etapă, reperarea răspunsului pe care l-a ales Inconştientul vostru să vi-l dea, aţi ajuns la capacitatea de a-i cere Inconştientului să vă pună la dispoziţie aptitudinile şi resursele de care aveţi nevoie.

Antrenamentul vostru – etapa a patra: accesul la resursele proprii

Veţi atinge aici scopul pentru care aţi parcurs cele trei etape precedente. Acum, ştiţi că acestea nu au avut decît o complexitate aparentă. Şi iată-vă, în prezent, în posesia celor două chei ale dialogului cu Inconştientul vostru:

- Starea de conştienţă care permite acest dialog;
- Identificarea semnalului-răspuns.

Aşadar, veţi putea acum – şi toată viaţa voastră, dacă veţi continua să cultivaţi această comunicare cu partea majoră a fiinţei voastre – să vă adresaţi Inconştientului pentru a obţine resursele de care aveţi nevoie.

Care sînt deci aceste resurse ?

Le-aţi întîlnit deja în capitolul 2. Totuşi, să dezvoltăm acum aceste informaţii preliminare:

- Trebuie să vorbiţi în public, în cursul unei reuniuni profesionale. Vă cunoaşteţi subiectul şi chiar v-aţi pregătit *speech*-ul. Cînd vine clipa în care trebuie să vă exprimaţi, vă „blocaţi": aceasta înseamnă trac, vi se strînge gîtul, inima vă bate repede, aveţi un nod în stomac, şi din gît vă iese o voce anormal de răguşită şi joasă. Aţi avea nevoie de următoarele resurse: stăpînire de sine, încredere în voi înşivă, destindere, eficacitate şi mintea limpede.
- Mergeţi la un interviu pentru un loc de muncă. Sînteţi calificat şi corespundeţi profilului postului. Însă vă temeţi să nu vă pierdeţi în faţa întrebărilor ce vă vor fi puse. Aveţi nevoie, de exemplu, de următoarele resurse: calm şi încredere în voi, aptitudinea de a fi convingător, gîndire rapidă, zîmbet.
- V-aţi certat cu partenerul sentimental şi regretaţi. În seara aceasta, vă temeţi de o confruntare la întoarcerea acasă. Aveţi nevoie de resurse, cum ar fi: calm şi capacitatea de împăcare, simţul umorului şi, de ce nu, spontaneitate şi aptitudinea de a vă purta cu tandreţe.
- Aveţi de făcut un drum lung. Aveţi nevoie de resursele următoare: atenţie, reacţii rapide, concentrare, răbdare.

- Practicaţi un sport de performanţă. Aveţi nevoie de resurse care variază în funcţie de sportul în discuţie. De exemplu: reflexe rapide, privire ageră, energie, rezistenţă, controlul mişcărilor, concentrare.
- Aveţi de dat nişte examene. Aveţi nevoie de următoarele resurse: memorie, concentrare, gîndire rapidă, spirit de analiză şi sinteză, minte ascuţită.
- Trebuie să mergeţi la bancă, pentru a solicita un împrumut. Probabil că nu vă face plăcere şi nu vă simţiţi în largul vostru în această poziţie în care cereţi. Aveţi nevoie de resurse: calm şi încredere în voi, aptitudinea de a fi convingător, claritate şi precizie, uşurinţă în exprimare.
- Sînteţi în faţa unei munci necesare, pe care detestaţi să o faceţi şi aveţi nevoie de resurse. De exemplu: răbdare, eficacitate, concentrare, calm, perseverenţă, dacă se poate.
- Ştiţi că veţi avea o zi grea: agenda vă este supraîncărcată cu întîlniri şi trebuie să vă ocupaţi de multe cazuri dificile. Aveţi nevoie de resurse: energie, eficacitate, forţă liniştită, răbdare, minte vioaie.
- Trebuie să luaţi o decizie şi nu reuşiţi. Aveţi nevoie de resurse: spirit de analiză şi sinteză, judecată ascuţită, fler, instinct şi intuiţie, capacitatea de a planifica sau de a extrapola.

Aş putea oferi şi alte exemple: fie din relaţiile umane, intime, personale sau utilitare, sau în activităţi şi munci, în diverse prestaţii pe care le putem avea de făcut şi chiar din deciziile delicate pe care le avem de luat. De fiecare dată cînd ne aflăm în faţa unui lucru care este mai greu de reuşit, avem nevoie de resurse pe care le putem numi. Nu mă folosesc de resurse speciale pentru a mă spăla pe dinţi, dar am nevoie de ele atunci cînd particip la o dezbatere televizată sau cînd trebuie să fac faţă unei zile foarte încărcate.

Vedeţi bine, resursele înseamnă toate calităţile şi aptitudinile umane. Înseamnă tot ce poate avea nevoie un bărbat sau o femeie pentru a rezolva problemele ridicate de evenimentele din viaţa sa: flexibilitate, adaptabilitate, memorie, concentrare, creativitate, inventivitate, originalitate, imaginaţie, seducţie, putere de calcul, energie, forţă de impact, capacitatea de a fi convingător, mentalitate de învingător, curaj, eficacitate, entuziasm, umor, bucuria de a trăi, accesul la plăcere... şi lista se poate lungi pe kilometri întregi.

Toate creierele umane au aceeaşi conformaţie şi acelaşi potenţial biochimic. Aceasta înseamnă că, potenţial, toţi oamenii au acces la toate resursele umane. Dacă ştiu cum se face. Iar voi exact aceasta faceţi în clipa de faţă, învăţaţi cum se face.

Inconştientul conţine rezervorul de resurse

Îi puteţi cere Inconştientului resurse, pentru că el conţine „rezervorul" cu ele. Acesta este un lucru care se verifică în practică. Cereţi-i Inconştientului vostru să vă pună la dispoziţie cutare resursă pentru cutare eveniment şi o va face! Dar, înainte de a vă arăta care este procedura de urmat, sînt necesare cîteva indicaţii preliminare:

- Nu cereţi resurse care pot face rău sau sînt periculoase. Inconştientul vostru n-o să „marşeze", dacă doriţi ajutorul lui pentru a vă face vouă rău (să-mi fac curaj să mă sinucid) sau altora (să-mi fac curaj să omor pe careva), de exemplu. Nu pentru că Inconştientul ar avea simţ moral sau moralizator. El are exact simţul moral pe care îl aveţi la nivel conştient: dacă ştiţi în mod conştient că a ucide pe cineva vă poate crea probleme (să ajungeţi la închisoare, sau să aveţi remuşcări, sau să fiţi executaţi pentru aceasta). Calitatea emoţiei pe care o manifestaţi în timpul cererii îi va spune Inconştientului vostru dacă ceea ce îi cereţi este bun sau nu pentru voi. El nu va merge niciodată în direcţia a ceea ce vă diminuează sau vă privează de lucruri importante. Şi, bineînţeles, instinctul de supravieţuire este inerent printre obiectivele majore ale Inconştientului.
- Nu-i cereţi Inconştientului vostru să vă scape de o durere de cap sau de o febră, dacă este un simptom a ceva mai grav şi reprezintă un semnal menit să vă facă să vă ocupaţi de sănătatea voastră şi să mergeţi la medic.
- Nu îi cereţi lucruri stupide sau lipsite de interes: „curajul de a mă băga în faţă la pîine" sau „să fie frumos mîine, pentru că merg la picnic" sau „să-şi rupă cutare piciorul" sau „să găsesc un loc de parcare acolo unde mă duc".
- Fiţi precis în cererile voastre. Inconştientul nu analizează, nu acesta este rolul lui. El nu trebuie să ghicească sau să-şi imagineze ce aţi putea avea voi nevoie: ghidaţi-l, spuneţi-i clar.

Căci despre aceasta este vorba, despre o alianţă, între Conştient – care analizează, judecă, enunţă soluţii şi defineşte resursele necesare – şi Inconştient, care gestionează aceste resurse şi le poate oferi. Înainte de a începe procedura, definiţi-vă clar care sînt resursele de care aveţi nevoie, ce să faceţi cu ele, cînd şi, dacă este cazul, unde.

Nu puteţi cere: „Să mă bucur de viaţă tot anul". Aceasta se numără printre cererile stupide, ba chiar dăunătoare. Imaginaţi-vă că aţi avea bucuria de a trăi pe parcursul întregului an. Dar în anul acesta sînteţi concediat sau dat afară din apartament, ori fiica dumneavoastră are de dat bacul şi trebuie să o pună cineva să înveţe (în treacăt fie vorba, şi ei i se potriveşte TNPro) sau orice altceva, pentru care aveţi nevoie de cu totul alte resurse decît să vă puteţi bucura de viaţă. Cu siguranţă, este de preferat să fiţi un şomer vesel decît un şomer trist, dar şi mai de preferat este să vă angajaţi în altă parte, iar pentru aceasta aveţi nevoie de alte resurse decît „bucuria de a trăi". De asemenea, este mai bine să ajungeţi în stradă rîzînd, decît plîngînd, dar şi mai bine este să vă găsiţi o locuinţă. Cît despre fiica dumneavoastră, este de preferat ca ea să suporte un eventual eşec cu zîmbetul pe buze, dar şi mai bine este să fie eficientă, ca să evite acest eşec...

Deci, nu cereţi ceva general, vag sau un lucru care să se întindă pe o perioadă prea lungă – o cerere pentru o zi reprezintă maximum (acestea fiind zise, puteţi cere să vă bucuraţi de viaţă pentru astăzi, de exemplu). Dacă vreţi rezultate, precizia este imperativă: cereţi să aveţi la dispoziţie cutare resursă (resurse), pentru cutare ocazie, la data de cutare, eventual în cutare interval orar, eventual în cutare loc. Vreţi nişte exemple? Iată:

- Trebuie să ţin o conferinţă la Rouen, pe 15 martie, de la ora 14. Am nevoie de următoarele resurse: minte ascuţită, umor, impact asupra celorlalţi, memorie, capacitate de concentrare. Este o cerere precisă, în ceea ce priveşte:
  1. Evenimentul: conferinţa;
  2. Locul: Rouen;
  3. Data şi ora: pe 15 martie, cu începere de la ora 14;
  4. Enunţul resurselor utile: minte ascuţită etc.
- Am o discuţie, care riscă să fie furtunoasă, cu soacra, acasă, după ora 20. Am nevoie de resursele următoare: ...

- Voi prezenta un proiect asociaţilor mei astăzi, de la ora 8, la birou. Am nevoie de resursele următoare: ...

- Formulaţi totdeauna fraze pozitive. „Nu" este interzis. Pentru a înţelege ce vreau să zic prin „să nu mănînc", trebuie analizat şi realizat că „să nu mănînc" înseamnă contrarul lui „să mănînc". Inconştientul, care nu analizează, va înţelege „să mănînc" şi, atunci, nici o problemă, o să vi se facă foame. Dacă vreţi să slăbiţi, aţi pierdut. Spuneţi mai degrabă: „Să rezist la alimentele dăunătoare pentru siluetă". Totdeauna există un mijloc pentru a formula „de-a dreptul": „Să nu fiu geloasă" se enunţă prin „să am încredere" sau „să fiu liniştită", de exemplu; „să nu mai fiu vulnerabil" este „să fiu puternic" etc.
- Astfel, trebuie să vă „conectaţi" totdeauna Inconştientul la soluţii şi niciodată la probleme şi dificultăţi. Dacă vă este frică să vorbiţi în public, important este să menţionaţi nu „frica" (problema), ci „să fiu sigur pe mine" (soluţia). Dacă îi faceţi soţiei crize de gelozie nejustificate, nu „să încetez să mai fiu gelos" trebuie să ţintiţi (problema), ci „să am încredere în cuplul nostru" (soluţia).

Puneţi-vă Conştientul la treabă

Nu voi insista niciodată suficient asupra acestui aspect: nu daţi Inconştientului să facă treaba Conştientului – altfel, la ce ar mai folosi acesta din urmă? Este treaba Conştientului să gîndească, să caute cum să furnizeze Inconştientului cele mai bune elemente, în cel mai inteligibil mod, pentru a evita neînţelegerile (de exemplu, ca Inconştientul să înţeleagă „frică", atunci cînd vreţi să fiţi încrezător) şi a permite Inconştientului să fie eficace în sensul în care este bine pentru voi, pentru ceea ce doriţi.

De altfel, la început, în timpul primelor două-trei luni, nu îi puteţi cere decît cîte o singură resursă. Veţi simţi singuri începînd de cînd puteţi să îi cereţi două, apoi trei etc. Nu trebuie să ajungeţi să îi înşiraţi 25 sau 30 de elemente: mesajul va fi „bruiat" de excesul de elemente. În orice situaţie posibilă, cinci elemente sînt suficiente pentru a reuşi. „Mai bine" este duşmanul lui „bine" şi a cere prea multe resurse înseamnă să dispersaţi eficacitatea, în loc să o concentraţi.

Aşadar, înainte de a începe să comunicaţi cu Inconştientul, daţi-vă osteneala să gîndiţi, să vă folosiţi Conştientul vostru cel atît de inteligent, pentru a defini cu precizie cele cîteva resurse care vă sînt necesare pentru situaţia vizată.

Aduceţi-vă aminte că educaţia pe care aţi primit-o a închis accesul Conştientului vostru la Inconştient. Dar cele trei etape, prin care tocmai aţi trecut (învăţînd să conştientizaţi ceea ce se petrece în voi, apoi antrenîndu-vă să intraţi într-o stare de conştienţă modificată, apoi să reperaţi răspunsul Inconştientului vostru) v-au permis să deşchideţi o poartă de comunicare cu el. Dar să ştiţi că, dacă nu cultivaţi dialogul cu Inconştientul, „poarta" se va închide încet la loc. Imaginaţi-vă că aveţi un prieten şi că nu vă obosiţi niciodată să vorbiţi cu el: chiar şi cel mai devotat prieten se va plictisi şi se va îndepărta de voi. Aveţi de ales: cultivaţi o colaborare deplină cu Inconştientul vostru (şi, astfel, autoprogramarea resurselor va fi pentru voi un bun dobîndit şi o metodă utilizabilă de-a lungul întregii vieţi, în toate împrejurările şi evenimentele pe care le veţi putea întîlni pe drumul existenţei voastre) sau puteţi ca, din neglijenţă, lene, delăsare, să rupeţi dialogul şi să vă despărţiţi din nou de forţele vii, să redeveniţi un „infirm" psihologic, o fiinţă umană incompletă. Aşadar, permiteţi-mi să vă dau un sfat: nu lăsaţi să treacă mai mult de o lună fără să vă faceţi timp să vă adresaţi Inconştientului vostru.

În general, la început, majoritatea oamenilor care au învăţat această tehnică o folosesc adesea. După aceea, o folosesc progresiv, mai rar şi mai „ţintit". Probabil că aşa se întîmplă şi în cazul vostru şi ar fi bine să fie aşa, pentru că aceasta vă va ajuta să exersaţi şi vă va permite să ştiţi că însemnaţi mai mult şi că sînteţi mai bogat decît credeaţi. Aceasta va ancora procedura în voi.

- Veţi putea practica această tehnică, pe care am numit-o „autoprogramarea resurselor", din ce în ce mai rapid şi cu rezultate mai eficiente, pe măsură ce o veţi utiliza. Aceasta înseamnă că la început va fi mai puţin puternică decît ulterior. Cînd începeţi să puneţi un muşchi la lucru, el este slăbit după un oarecare antrenament. Situaţia este puţin asemănătoare: antrenamentul vă va face apt să dialogaţi din ce în ce mai uşor cu Inconştientul vostru. Mie îmi sînt suficiente două-trei minute pentru a termina procedura: să cer resursele de care am nevoie, să obţin acordul Inconştientului meu şi, ulterior, să dispun efectiv de resursele respective. La început, pentru a ajunge la rezultat vă vor fi necesare cinci sau zece minute, poate puţin mai mult. Însă nu contează, merită să consacraţi timpul necesar la început, pentru ca apoi, după un timp ce variază de la o persoană la alta, să nu mai aveţi nevoie decît de două sau trei minute.
- Aveţi încredere în Inconştientul vostru. Dacă spiritul vostru conştient se plasează în postura de critic, judecător sau decide să aştepte-Inconştientul-la-cotitură-ca-să-vadă-de-ce-este-în-stare, rezultatele vor fi nule. Voi aţi avea chef să ajutaţi pe cineva care are o asemenea atitudine faţă de voi? Probabil că nu. La fel şi Inconştientul. Atunci, aveţi o atitudine deschisă, încrezătoare şi veţi fi mirat de uşurinţa cu care veţi avea la dispoziţie atuurile şi resursele voastre.

Iată-vă o fiinţă umană completă

După toate aceste preambuluri necesare, iată procedura care trebuie folosită pentru a vă autoprograma să dispuneţi de resursele de care aveţi nevoie:

- Să aveţi clar în minte ce vreţi să cereţi, fiind atent la precizie: ce resursă (resurse), pentru ce, cînd, unde...
- Izolaţi-vă şi asiguraţi-vă că nu veţi fi deranjat.
- Aşezaţi-vă confortabil. Închideţi ochii şi destindeţi-vă: urmează să vă adresaţi unui prieten.
- Utilizaţi codul pentru a ajunge în Nivelul Aleph.
- Adresaţi-vă Inconştientului vostru cu voce audibilă. Vorbiţi cu cuvintele voastre pentru tot ce urmează, fiţi cel puţin politicos sau, mai bine, prietenos şi afectuos. Concentraţi-vă: nu vă gîndiţi la ce aţi putea mînca imediat!

Iată, în ordine, etapele de parcurs:

1. Salutaţi-vă Inconştientul şi mulţumiţi-i că vă asistă cu atîta eficacitate de-a lungul întregii voastre vieţi.
2. Întrebaţi-l dacă acceptă să vă pună la dispoziţie resursele (pe care le numiţi) de care aveţi nevoie într-o anumită împrejurare (pe care o numiţi), în ce loc şi în ce moment (pe care le numiţi). Dacă da, să vă dea clar semnalul obişnuit (pe care îl numiţi).

3. Aşteptaţi să percepeţi semnalul (pe care l-aţi identificat în cea de-a treia etapă). Dacă nu vine, înseamnă că mesajul nu a ajuns la destinaţie. Cînd aţi primit semnalul de răspuns, dacă nu sînteţi sigur că este „da" sau „nu", cereţi Inconştientului vostru să intensifice semnalul, dacă este „da", sau să îl diminueze, dacă este „nu". Aşteptaţi răspunsul.
Dacă este „nu" (rarisim), abandonaţi pe ziua aceea, mulţumiţi-i călduros şi încheiaţi ca la punctul 4 de mai jos. Totuşi, puteţi reveni mai tîrziu sau eventual trebuie să schimbaţi resursele : poate aţi ales unele dăunătoare sau neadecvate. Dacă răspunsul este „da", mulţumiţi-i călduros Inconştientului vostru pentru că a acceptat.
4. Spuneţi-i că sînteţi fericit să colaboraţi atît de bine şi că doriţi să fie tot aşa cît veţi trăi. Apoi, luaţi-vă rămas bun, dîndu-i întîlnire pentru altă dată (nu e deloc necesar să precizaţi cînd, pentru că, la nivelul Inconştientului, timpul liniar nu există).

Asta-i tot şi este foarte simplu !

Această procedură poate fi încheiată foarte repede, în funcţie de cît de familiarizat sînteţi cu ea, de antrenamentul şi obişnuinţa voastră. După ce aţi făcut-o, nu vă rămîne decît să trăiţi normal, să acţionaţi aşa cum vă cere viaţa şi să vă daţi seama că, la momentul potrivit, aţi beneficiat cu adevărat de resursele cerute.

Întregul vostru antrenament din primele trei etape a vizat să vă permită să utilizaţi această procedură simplă, uşoară şi rapidă, care este autoprogramarea resurselor. Şi veţi constata că chiar merită efortul.

Magia are forme multiple, veţi descoperi lucrul acesta în continuarea periplului vostru printre tainele sale. Dar, à propos, ştiaţi că, la fel ca domnul Jourdain care făcea proză fără să ştie, şi voi practicaţi magia dintotdeauna, fără să ştiţi ? Iată surpriza pe care v-o păstrez pentru capitolul următor...

Capitolul 5

Încă unul dintre secretele magiei : modificarea interiorului, transmutarea stărilor de spirit negative

Frica nu cade din cer Ea este o strategie a Inconştientului nostru

Să presupunem că aţi trecut pe lista voastră (cea pe care v-am rugat s-o faceţi în capitolul anterior), următoarea frică : „O să fiu concediat şi mi-e teamă că nu îmi mai găsesc de lucru".

Ei bine, nu puteţi încerca această frică decît regizînd o întreagă strategie : o metodă personală, care vă conduce, inevitabil, direct la a resimţi muşcătura acestei angoase. La fel ca şi atunci cînd resimţiţi încîntare sau plăcere, o întreagă strategie v-a adus aici. În cazul de faţă, strategia este un termen tehnic.

Notaţi, de asemena, că nu puteţi să resimţiţi în acelaşi timp şi plăcerea şi frica în chestiune. Totul este o problemă de moment, există momente „cu" şi momente „fără", ceea ce spune deja un lucru foarte important : în momentele „fără" dovediţi clar că puteţi să nu fiţi victima fricii voastre.

Şi apoi, cînd dormiţi, cînd discutaţi, cînd vă uitaţi la un film sau cînd dezlegaţi cuvinte încrucişate, cînd vă face soţul scandal, cînd fiul vostru vă enervează, cînd vă alintaţi, iată nişte momente „fără", fără această frică. Vedeţi, aşadar, că sînt o mulţime de momente în care această frică vă este străină. Şi apoi revine, cînd revine, pentru că aţi declanşat – mai exact, aţi lăsat să se declanşeze – mecanismul,

strategia care a făcut-o să reapară în cîmpul conştienţei voastre. Frica nu cade din cer: voi o fabricaţi, o actualizaţi, îi daţi viaţă şi putere asupra voastră!

Iată ce se spune: utilizaţi o metodă – să îi spunem strategie – pentru a vă face frică. La fel se întîmplă cu orice alt sentiment şi cu orice altă strategie. Am să vă explic asta mai încolo, în capitolul acesta.

- Ce este o strategie?
  O strategie este un ansamblu de acte (în majoritate non-conştiente), care se succed într-o anumită ordine şi au nişte caracteristici imuabile, pentru a vă face să ajungeţi de fiecare dată la aceeaşi stare de spirit. O strategie este echivalentă cu a spune Inconştientului şi RAS-ului, într-un limbaj exact pe înţelesul lor, că o anumită stare de spirit este de dorit aici şi acum.
- De ce reguli ascultă ea?
  Inconştientul şi RAS-ul au tendinţa de a realiza dorinţele care le parvin de la „suprafaţă", adică de la Conştient (în primul rînd şi fără o judecată asupra „binelui" şi „răului"), atunci cînd le sînt transmise într-un mod inteligibil.
- Ce trebuie să deducem de aici?
  Învăţaţi să vă formulaţi clar dorinţele, astfel încît Inconştientul să le înţeleagă şi să poată să se conformeze.
  Dacă utilizăm o strategie pentru a ne face frică, putem utiliza o altă strategie pentru a alunga frica sau, în plus,

puteţi chiar să utilizaţi o strategie pentru a actualiza în voi sentimentele-emoţii plăcute.

Ce-aţi spune să treziţi în voi, cu ajutorul Inconştientului, mai curînd combativitatea, optimismul, tonusul, entuziasmul, motivarea, stimularea?

Strategii mentale, imagini, mirosuri, sunete, culori...

Cum reuşiţi să vă faceţi frică? Nu ştiu exact cum procedaţi. Totuşi, pot să vă spun că, pentru aceasta, aveţi două instrumente principale:

1. *imaginile* pe care imaginaţia voastră le generează în faţa „privirii interioare": vizualul. Probabil că nu sînteţi pe deplin conştient, dar atunci cînd povestiţi o întîmplare, citiţi o carte sau ascultaţi o poveste, în interiorul vostru se formează nişte imagini. Vom reveni asupra lor mai departe, în acest capitol;
2. *cuvintele*, ceea ce vă povestiţi vouă înşivă în capul vostru, adică gîndirea voastră sau, mai exact, vocea gîndului vostru: auditivul. Această noţiune va fi dezvoltată şi lămurită de asemenea în această carte.
   Aceste două instrumente sînt numite „sisteme de reprezentare", auditiv şi vizual pentru primele două citate. Mai există şi alte sisteme de reprezentare;
3. *senzaţiile fizice*, adică senzaţiile pe care le utilizaţi pentru a vă actualiza emoţiile, sentimentele. De exemplu: respiraţie îngreunată (senzaţie) resimţită cînd aveţi trac (emoţie-sentiment). Se mai spune că respiraţia „îngreunată" fac parte din strategia „trac". Acest sistem de reprezentare este numit kinestezic. În cea mai mare parte a timpului, el reacţionează la stimuli auditivi şi/sau vizuali. Adică, primele două sisteme de reprezentare, auditiv şi vizual, generează efecte la nivel kinestezic;
4. *atingerea*, *gustul* şi *mirosul*. Şi ele pot fi implicate în aceste strategii. De exemplu, un anumit miros îmi evocă irezistibil o supă pe care o gătea mama mea, o specialitate regională, făcută din măruntaie de gîscă. Pentru mine, această aromă este parte dintr-o strategie care face să revină la suprafaţă un întreg ansamblu de amintiri şi senzaţii gustative, asociate cu sentimente şi emoţii.

Ne vom ocupa în special de sistemele de reprezentare auditiv şi vizual, pentru că sînt simţurile cele mai valorizate în cultura noastră, deci sînt, de departe, dominante. În egală măsură pentru că, aşa cum am văzut, kinestezicul este trezit în general de vizual şi/sau auditiv. Cît despre atingere, gust şi miros, mai puţin valorizate în cultura noastră, acestea sînt relativ rar motorul unei strategii. Astfel, pentru a contra o strategie care duce la un sentiment dezagreabil, este mai eficace să operăm la nivel vizual sau auditiv, chiar dacă declanşatorul iniţial este kinestezic, gustativ, olfactiv sau tactil.

Vocile-gînduri cu care ne vorbim

Este important să înţelegem bine că tot ce priveşte aceste sisteme de reprezentare este în legătură directă cu Inconştientul şi cu RAS-ul. Aici sîntem în miezul a ceea ce ne permite să

comunicăm cu Inconştientul într-o „limbă" care este pentru el clară şi inteligibilă.

Dacă doriţi *să îi spuneţi* Inconştientului vostru că vreţi să vă schimbaţi starea de spirit *acum*, imediat, aveţi aici unul dintre cele mai puternice mijloace : să acţionaţi cu ajutorul sistemelor de reprezentare şi al caracteristicilor acestora, ceea ce veţi învăţa acum.

Veţi înţelege prin exemplul lui Jean-Philippe, care are următoarea frică : „O să fiu concediat. Mi-e teamă că nu îmi mai pot găsi de lucru".

Cum face Jean-Philippe să aibă această frică chiar în momentul acesta ? Utilizează o strategie. Cu puţină atenţie, ne dăm seama că, pentru a actualiza această temere, Jean-Philippe începe prin a-şi spune, în gînd, frazele de mai sus. Deci există aici un motor auditiv : vocea-gînd a lui.

Avem cu toţii această voce în mentalul nostru. O numim „gîndirea" noastră şi ea ne povesteşte lucruri, întîmplări, ne reaminteşte, ne face să dialogăm mental cu altcineva (El mi-a spus : „...". Şi eu i-am răspuns : „..."). Ea ne foloseşte pentru a raţiona, pentru a gîndi, în mod precis.

Numai că noi controlăm această voce doar atunci cînd decidem să o facem în mod deliberat. În cea mai mare parte a timpului, ea este locuită de o viaţă autonomă, face ce vrea ea şi ne ţine un discurs care merge de la un bla-bla inform pînă la inspiraţia creatoare sau la lansarea unei strategii care va duce la o senzaţie de frică paralizantă, la un sentiment de depresie sau la reuşită.

Aşadar, o voce-gînd din capul lui Jean-Philippe îi spune : „O să fiu concediat. Mi-e teamă că nu îmi mai pot găsi de lucru".

Dacă îi cer să-mi dea nişte precizări cu privire la această voce-gînd, el se uită mirat la mine şi îmi răspunde : „Bine, e vocea mea, aia cu care gîndesc". Insist : „Deci, este aceeaşi voce cu care gîndiţi mereu ?". El răspunde : „Da, bineînţeles".

Ei bine, nu ! Îmi rămîne să îi dovedesc lui Jean-Philippe – şi poate şi vouă – că această voce-gînd cu care ne vorbim îşi schimbă caracteristicile în funcţie de starea de spirit, de dispoziţia, sentimentul, emoţia de care este legată.

Prin auto-observaţie conştientă şi cîteva experienţe, ne dăm seama că, de fapt, această voce-gînd nu este identică cu ea însăşi în mod uniform, ci posedă nişte caracteristici. Veţi întîlni mai departe diferitele caracteristici posibile.

Submodalităţile, cheile limbajului Inconştientului

În PNL şi în TNPro, caracteristicile vizuale şi auditive ale strategiilor mentale se numesc submodalităţi[1]. Aceste submodalităţi sînt proprii fiecărui individ. Ele constituie cheile „limbajului" Inconştientului, nişte semnale clare pentru el, care declanşează răspunsurile sentiment-emoţie corespunzătoare. Ar putea fi comparate cu un alfabet cu ajutorul căruia Inconştientul scrie mesaje de frică sau de bucurie, de entuziasm sau deprimare etc.

De fapt, strategiile şi subcomponentele lor, submodalităţile, acţionează ca un program de calculator. O dată pus în funcţiune, programul se derulează imparabil. Acestea fiind zise, pentru a păstra analogia cu informatica, un program pornit poate fi anulat. Oricînd pot fi lansate comenzile *close*, *exit* sau *escape* ! Sau, la fel de bine, programul poate fi infectat cu un virus. Ei bine, a acţiona pe deplin lucid asupra submodalităţilor este acelaşi lucru :

aceasta gripează strategia nefastă, o sparge.

În loc să fiţi victima stărilor negative sau dureroase, învăţînd să acţionaţi asupra propriilor submodalităţi, deveniţi în acelaşi timp stăpînul dispoziţiilor voastre şi sînteţi liber să le alegeţi sau să le schimbaţi, dacă este necesar.

1. Am descris în detaliu submodalităţile vizuale şi auditive şi modul în care pot fi reperate în cartea mea precedentă : *Nu vă place viaţa pe care o trăiţi ? Atunci, schimbaţi-o !*

Caracteristicile vocii-gîndire sînt submodalităţile auditive. Iată-le:

- localizarea – o percepeţi sus, jos, înainte, înapoi, la dreapta, la stînga, în interior sau în afara voastră?
- timbrul – este o voce feminină, masculină, copilărească? Surdă? Clară? Gravă? Ascuţită? Altfel?
- debitul, adică viteza de vorbire – este rapid, lent, sacadat, uniform?
- tonul – este o voce veselă, tristă, furioasă, nerăbdătoare, dispreţuitoare, entuziastă sau altfel?

Submodalităţile mele auditive

Data: ....

Tipul de eveniment: pozitiv ☐
negativ ☐

Cauza cunoscută:

Cuvinte, fraze, gînduri ce comentează acest eveniment: ....

De unde vine această voce-gînd, care vă povesteşte evenimentul?

....

LOCALIZARE: În ce loc auziţi această voce-gînd?

☐ în exterior/la distanţă ...
☐ în interior:
☐ din cap
☐ din corp
☐ sus (frunte sau mai sus)
☐ în faţă
☐ la stînga
☐ la dreapta
☐ în spate
☐ jos (bărbie sau mai jos)
☐ în gît
☐ în piept
☐ mai jos

TIMBRU: Cu ce fel de timbru vă vorbeşte această voce-gînd?

☐ feminin ☐ masculin ☐ copilăresc
☐ puţin ☐ mai curînd ☐ foarte surd ☐ puţin
☐ mai curînd ☐ foarte clar
☐ puţin ☐ mai curînd ☐ foarte grav ☐ puţin
☐ mai curînd ☐ foarte ascuţit

DEBIT: Cu ce debit vă vorbeşte această voce-gînd?

☐ puţin ☐ mai curînd ☐ foarte repede ☐ puţin
☐ mai curînd ☐ foarte lent
☐ puţin ☐ mai curînd ☐ foarte sacadat ☐ puţin
☐ mai curînd ☐ foarte uniform

TON: Pe ce ton vă vorbeşte această voce-gînd? (Răspundeţi prin adjective precum: vesel, jucăuş, sentenţios, imperativ, glacial, dispreţuitor, entuziast, etc.) ....

Stările sufleteşti şi submodalităţile; puţină gimnastică mentală, care oferă forţă

Trebuie să înţelegeţi bine lucrul acesta: în funcţie de starea voastră de spirit, vocea-gînd îşi schimbă locul, timbrul sau tonul. Deci, trebuie să exersaţi să reperaţi întreaga gamă a submodalităţilor care vă marchează stările de spirit, pozitive şi negative. După ce aţi făcut aceasta, urmează să testaţi diferite schimbări ale submodalităţilor, pînă cînd o identificaţi pe cea (sau cele) care are (au) puterea de a elimina mai repede şi mai eficace emoţia, sentimentul de care doriţi să scăpaţi.

Cînd îi este frică să nu fie concediat, vocea-gînd a lui Jean-Philippe se situează la nivelul tîmplei stîngi şi în afara capului, la aproximativ patru centimetri; are un timbru uşor metalic şi puţin ascuţit; debitul este lent; are un ton imperativ şi sentenţios.

Această muncă de actualizare necesită adesea cîteva săptămîni de auto-observaţie. O dată făcut lucrul acesta, îi rămîne să testeze diferitele modificări ale submodalităţilor sale, de exemplu: să accelereze debitul vocii în mod voluntar, adică să oblige vocea-gînd să vorbească mult mai

repede. O face de cinci pînă la zece ori consecutiv, această operaţie mentală simplă fiind uşor de realizat.

Apoi verifică dacă starea sa negativă de spirit a dispărut: mai întîi zece minute, după aceea o oră. Dacă este cazul, a reperat o schimbare de submodalitate necesară şi suficientă pentru a obţine rezultatul dorit, adică să elimine frica ce îl macină şi îl paralizează. Dacă nu este cazul, atunci testează o altă schimbare de submodalitate: de exemplu, să modifice localizarea sau timbrul... După ce a stabilit care este modificarea funcţională (sau modificările, pentru că pot fi eficiente mai multe), el va putea

să se folosească oricînd de ea, pentru a ieşi din starea de spirit negativă.

Aceasta este o tehnică puternică. Încercaţi şi veţi constata. Pentru a vă ajuta, tabelul de mai sus vă oferă diferite submodalităţi auditive. Va fi suficient să le bifaţi pe cele pe care le reperaţi atunci cînd sînteţi într-o stare de spirit negativă. Bineînţeles, aceasta cere din partea voastră un efort de atenţie şi de auto-observaţie, vreme de cîteva săptămîni. Dar acesta este preţul care trebuie plătit (şi este un preţ foarte mic în comparaţie cu toate inconvenientele pe care vi le creează stările de posomorîre şi sărăcire!) ca să deveniţi stăpîni pe stările voastre de suflet şi a dispoziţiilor voastre interioare.

Căci este evident că, pentru a reuşi în ceea ce faceţi, pentru a avea succes cu proiectele voastre sau pentru a convinge un angajator că sînteţi colaboratorul sau colaboratoarea de care are nevoie, se impune să vă controlaţi bine stările de spirit...

Această cercetare a submodalităţilor personale mai are şi alte avantaje: ea nu serveşte numai la eliminarea sentimentelor-emoţii dezagreabile. Ea vă oferă, de asemenea, cheile stărilor voastre de spirit cele mai de dorit, cum ar fi, de exemplu, cele în care ştiţi că mergeţi înainte cu elan, optimist, entuziasm, convingere... Pentru aceasta, va trebui să căutaţi şi să definiţi în acelaşi mod submodalităţile pe care le utilizaţi cînd sînteţi în aceste stări pozitive. Veţi încerca apoi să vedeţi care este cea (sînt cele) mai eficace pentru a vă aduce în starea vizată. Nu uitaţi: această tehnică este valabilă pentru toată viaţa.

Supervînzător, supermental

Este o tehnică ce le este predată vînzătorilor, mai ales în Statele Unite, unde au fost elaborate toate cele mai bune tehnici în materie de psihologie a vînzării. Vînzătorul este învăţat că, dacă intră la un client avînd în minte eşecul pe care l-a suferit la altul, sau un moment în care s-a simţit puţin operaţional şi puţin convingător, sau neplăcutul sfert de oră petrecut cu un potenţial cumpărător, atunci rezultatul este că va rata vînzarea următoare. El este sfătuit ca, dimpotrivă, înainte de a se prezenta, să rememoreze o vînzare reuşită sau o discuţie în care s-a simţit eficient şi plin de impact, pe scurt să se pună astfel într-o stare mentală corespunzătoare reuşitei. Rezultatul este că, atunci, el are toate şansele să îi reuşească vînzarea. Amuzant este faptul că, în mod empiric, marii vînzători americani care au preconizat aceasta, descoperiseră puterea submodalităţilor cu mult înainte ca ele să fie puse în evidenţă de către genialii fondatori ai Programării Neuro-Lingvistice, John Grinder şi Richard Bandler. De fapt, a actualiza mental un eveniment pozitiv trezeşte strategia şi submodalităţile personale pozitive care sînt legate de victorie.

Aceasta înseamnă a spune Inconştientului şi RAS-ului că este ora succesului.

Aceasta influenţează în mod spontan comportamentul spre reuşită. Din contra, a actualiza amintirea unui eşec trezeşte submodalităţile negative, „programul" negativ. Automat, comportamentul este îngreunat, redus şi sărăcit. Aceasta este ca şi cum am spune Inconştientului şi RAS-ului că a sosit ora înfrîngerii!

Învăţaţi să vă treziţi modalităţile pozitive şi să vi le adormiţi pe cele negative

Am trăit cu toţii momente de reuşită. Mai mici sau mai mari, mai îndepărtate sau mai apropiate, mai spectaculoase sau mai liniştite. Nu aveau un gust plăcut?

A învăţa să regăseşti gustul succesului

Puteţi să verificaţi singuri foarte uşor.
Mai ales, experimentaţi ce vă spun. Să nu mă credeţi pe cuvînt – nu credeţi pe nimeni pe cuvînt! Faceţi-vă mereu o opinie prin propria experienţă, trăind lucrurile. Cum puteţi verifica? E foarte simplu: gîndiţi-vă acum la ceva ce aţi reuşit, nu contează cînd. Adînciţi-vă în gînd, în acest episod al vieţii voastre. Faceţi-o conştiincios şi, dacă vreţi, ne regăsim peste cîteva minute, după „baia" făcută în acest moment de succes.

Gata? Aţi făcut-o?

Atunci, trebuie să fi constatat că acest exerciţiu v-a dat energie, că poate v-a făcut să zîmbiţi şi să fiţi mai optimist. Bineînţeles, pentru prima oară, nu aţi putut să conştientizaţi submodalităţile corespunzătoare acestui gen de stare de spirit. Va fi posibil peste ceva timp, după o muncă de actualizare a acestei stări, muncă pe care sper că o veţi face cu răbdare şi perseverenţă. Dar acest mic exerciţiu v-a arătat că ceea ce lăsaţi să ocupe loc în capul vostru are un efect important asupra a ceea ce resimţiţi, asupra dispoziţiei, asupra tonusului, asupra puterii de acţiune, asupra aptitudinilor voastre. Astfel, puteţi să înţelegeţi mai bine sfatul maeştrilor în vînzări: pentru a reuşi,

actualizaţi-vă reuşita în mentalul vostru.

Acest mic exerciţiu v-a arătat cît de important este să rămîneţi stăpînul propriilor strategii şi să nu interveniţi în cinematograful mental, fără să controlaţi scenariul! Din contra, decideţi voi înşivă tipul de sentiment, de emoţie, de stare de spirit pe care vreţi să-l resimţiţi, în slujba scopurilor, a obiectivelor şi a ţelurilor voastre.

Este o problemă simplă, de antrenament, care nu ţine decît de voi. Nimeni nu se poate antrena în locul vostru! Ca în orice antrenament, începutul poate să pară complicat şi dificil. Uşurinţa vine practicînd. În toate există un început, inclusiv în faptul de a învăţa să ai la dispoziţie cele mai bune atuuri.

Nu-i suficient să ai instrumente bune, trebuie să le mai şi foloseşti

Daţi-mi voie să vă vorbesc despre Georges. Este un bărbat tînăr, de 30 de ani, care urmează cursuri de pregătire profesională, pentru a putea avansa în carieră. Dar este neatent la cursuri, şi acasă nu lucrează deloc, deci este pe punctul de a rata această pregătire. Or, el ar vrea sincer să reuşească.

„M-ar putea ajuta TNPro?", mă întreabă el.

„Da. Cu TNPro, veţi avea tehnicile care vă vor oferi acces la toate resursele de care aveţi nevoie pentru a reuşi în această pregătire. În plus, ceea ce veţi dobîndi graţie metodei mele, o să vă folosească toată viaţa, deci şi pentru alte obiective pe care vreţi să le ţintiţi mai tîrziu.

Dar să ştiţi un lucru: această metodă nu o să vă toarne în cap, ca prin minune, materiile care vi se predau la cursuri! Bineînţeles, va trebui să studiaţi aceste cursuri. Deci nu confundaţi lucrurile: metoda mea nu vă bagă ştiinţă în cap, nu asta îşi propune. Aşadar, ea nu vă înlocuieşte cursurile, dar vă oferă tot ce aveţi nevoie pentru a asimila repede şi bine această pregătire."

Deci lucrurile sînt clare. Îl antrenez pe Georges în autoprogramare, în lucrul pe submodalităţi şi în autohipnoză, tehnici mai mult decît suficiente pentru ca să îşi atingă obiectivul.

Din nefericire, ca mulţi oameni, Georges are această atitudine: vrea totul, imediat, fără să facă eforturi şi fără să se implice. El nu înţelege că pe Pămîntul nostru, care nu e un paradis, mereu trebuie să „plăteşti preţul", adică să acţionezi pentru a obţine ce doreşti. Desigur, preţul acesta poate fi mai mic, dacă dispui de metodele bune, dar în nici nu caz nu poate fi ocolit.

La fel ca şi oamenii prea graşi care vor să slăbească înghiţind cîteva pastile, dar fără să facă sport sau să ţină regim, Georges chiar vrea să vină la cabinetul meu, la întîlniri. Dar, în afară de asta, el nu utilizează decît o dată sau de două ori ce îl învăţ. Constată că tehnicile pe care i le dau merg bine. Autoprogramarea îi pune la dispoziţie resursele pe care le-a cerut: memorie, concentrare, asimilare uşoară etc. La fel este şi cu submodalităţile pozitive şi negative pe care le-am actualizat şi a experimentat efectiv puterea de a-şi schimba starea de spirit după cum vrea.

Numai că, de îndată ce le-a stăpînit o dată sau de două ori, el a încetat să se mai folosească de instrumentele pe care i le-am dat. La fel ca acela care voia să bată un cui cu pumnul. Eu i-am pus un ciocan în mînă, şi el l-a lăsat deoparte, nu îl foloseşte!

Vă rog, nu fiţi ca Georges: cele mai bune instrumente, cele mai bune metode, cele mai bune tehnici nu servesc la nimic, dacă nu le utilizăm! *Training*-ul neuro-programat nu vă oferă cunoştinţe şi diplome sau experienţă. Dar vă oferă toate atuurile pentru ca să puteţi dobîndi cu uşurinţă cunoştinţele, pregătirea şi experienţa. Pentru ca, după aceea, să reuşiţi în viaţă pe aceste baze.

Pentru aceasta, există o singură condiţie:

utilizaţi tehnicile care conduc la succes şi armonie, cele pe care vi le descriu în această carte.

Nu le lăsaţi să doarmă în această carte sau într-un colţ din creier. Practicaţi-le şi vă garantez că veţi avea rezultate surprinzătoare...

Aceste submodalităţi vizuale sînt caracteristicile imaginilor pe care le aveţi chiar la limita cîmpului conştienţei. Spuneţi-mi, care este culoarea voastră preferată? Şi, apoi, descrieţi, vă rog, bibeloul căruia îi acordaţi cea mai mare importanţă, cel pe care nu l-aţi da pentru nimic în lume, pe care sînteţi atent să nu îl spargeţi?

Dacă aţi fost atent, se poate pune pariu că, pentru a-mi răspunde, aţi avut o viziune, fugară sau nu, a hainelor în discuţie. De exemplu, aţi putut să vă vedeţi purtînd îmbrăcămintea sau pe aceasta singură, plutind în aer. Cît despre bibelou, poate l-aţi văzut cu privirea interioară, tronînd la locul său în camera în care se află? V-aţi dat seama unde vreau să ajung: pentru a răspunde la aceste întrebări, este foarte probabil că v-aţi folosit de modul de reprezentare vizuală. Aţi văzut cu privirea interioară. Să spunem, mai curînd, că v-a furnizat creierul vostru o imagine a obiectului.

Dacă aş pune aceleaşi întrebări cuiva care vă cunoaşte bine, el sau ea şi-ar fi format de asemenea imagini în faţa privirii interioare pentru a-mi răspunde. El sau ea s-ar fi folosit de reprezentarea imaginată a acestor obiecte, haina şi bibeloul preferate, pentru a avea acces la informaţia cerută. Totuşi, pot pune pariu că submodalităţile imaginii sale – cel puţin o parte dintre ele – nu vor fi identice cu ale voastre, pentru că, şi de data aceasta, fiecare are caracteristicile sale în ceea ce

priveşte submodalităţile vizuale. Or, submodalităţile vizuale fac parte integrantă din strategiile care ne controlează diferitele dispoziţii, stări de spirit, sentimente şi emoţii.

Submodalităţile mele vizuale

Imaginea este statică (fotografie) ☐ sau animată (film) ☐?

Dacă e un film, acesta este:

☐ cu mişcare normală?
☐ cu mişcare încetinită (puţin, mult)?
☐ cu mişcare accelerată (puţin, mult)?

Imaginea este:

☐ în culori?
☐ alb-negru?

Culorile sînt:

☐ vii?
☐ pastelate?
☐ terne?

Imaginea este:

☐ clară?
☐ întunecată?
☐ luminoasă?
☐ ternă?

Ce dimensiuni are imaginea?

☐ foarte mică (format carte poştală)?
☐ medie (ecran de televizor)?
☐ mare (ecran de cinema)?
☐ foarte mare (ecran mare de cinema)?
☐ panoramică (tot cîmpul vizual)?

Ce formă are?

☐ pătrată?
☐ dreptunghiulară?
☐ alta?

Ce este în jurul imaginii ?
☐ un chenar ?
☐ un fundal ?

Imaginea are :
☐ două dimensiuni (este plată) ?
☐ trei dimensiuni (este în adîncime) ?

Dacă e în trei dimensiuni, imaginea este :
☐ exact ca în natură ?
☐ mai adîncă decît în natură ?
☐ mai plată decît în natură ?

La ce distanţă de ochi vi se pare că este această imagine ?...

În ce direcţie îndreptaţi pupilele pentru a privi această imagine :
☐ în sus ?
  ☐ în centru ?
  ☐ la stînga ?
  ☐ la dreapta ?
☐ pe orizontală ?
  ☐ în centru ?
  ☐ la stînga ?
  ☐ la dreapta ?
☐ în jos ?
  ☐ în centru ?
  ☐ la stînga ?
  ☐ la dreapta ?

Imaginea este :
☐ verticală ?
☐ înclinată ?
☐ în faţa voastră ?
☐ pieziş ?

Sînteţi prezent în imagine ?
☐ nu
☐ da

Dacă da, sînteţi :
☐ asociat (trăiţi imaginea în interiorul corpului vostru, ca actor) ?
☐ disociat (vă vedeţi ca spectator al dumneavoastră înşivă) ?

Imaginea este :
☐ limpede ? Ce este cel mai limpede ?...
☐ înceţoşată ? Ce este cel mai înceţoşat ?...

Jean-Philippe, în sfîrşit stăpîn pe stările sale sufleteşti

Să-l reîntîlnim pe Jean-Philippe, pentru a ilustra această noţiune. Amintiţi-vă, Jean-Philippe este bărbatul care se teme că nu îşi va mai găsi de lucru după o concediere. Pe lîngă cuvintele pe care i le şopteşte vocea-gînd, el mai are şi imagini de la marginea cîmpului conştienţei. Deşi Conştientul său nu îşi dă seama de prezenţa lor, ele sînt percepute, şi încă într-un mod grăitor, de Inconştientul său şi de RAS-ul său, graţie submodalităţilor lor care programează sentimentul negativ. Ce sînt aceste imagini ? Ei bine, el vede cu privirea interioară o scenă în care este refuzat de un potenţial angajator. V-am oferit în tabelul de mai sus o idee generală despre diferitele submodalităţi vizuale posibile. Pentru moment, aflaţi că submodalităţile semnificative ale imaginii lui Jean-Philippe se prezintă ca :

- un film derulat cu încetinitorul ;
- alb-negru ;
- de dimensiuni panoramice ;
- în el, Jean-Philippe este „asociat" cu el însuşi, adică actor în scenă, şi nu spectator.

Mai există şi alte submodalităţi, dar am să vă menţionez aici doar pe cele pe care investigaţia le-a descoperit că semnalează o stare de spirit negativă pentru Jean-Philippe (frica). După nişte teste similare celor efectuate pentru submodalităţile auditive, Jean-Philippe a învăţat să accelereze mental filmul de cinci-zece ori şi să îi introducă culori aprinse – ceea ce este în egală măsură o simplă gimnastică mentală, uşor de efectuat. Aceasta îi este suficient pentru a dezamorsa complet

frica respectivă şi a bloca strategia care trezeşte teama în el – la fel cum un grăunte de nisip pus într-un angrenaj îl gripează şi îl imobilizează! Din această cauză, frica dispare, după cum se evaporă şi senzaţiile fizice legate de angoasă (respiraţia îngreunată, lipsa de energie, „ghemul" din stomac). Toate îşi iau zborul: senzaţia de cap greu, sentimentul de „învins dinainte", cu alte cuvinte convingerea asupra eşecului, care este exact ceea ce trebuie pentru a ajunge la eşec, frînele care îl împiedică să treacă la acţiune şi să ceară, ezitarea, tendinţa de a se devaloriza, tristeţea, indispoziţia, supărarea, pentru

a face loc energiei, acţiunii, acceptării riscului, elanului comunicativ, aptitudinii de a se pune în valoare...

De fapt, învăţînd să modifice, într-un mod cît se poate de conştient şi deliberat, o submodalitate auditivă şi două submodalităţi vizuale – lucru care îi ia două-trei minute –, Jean-Philippe a devenit, din victimă a strategiilor necontrolate care îl trăgeau în jos, stăpînul stărilor sale sufleteşti. Pentru aceasta, i-a fost suficient să acţioneze în mod voluntar asupra aceloraşi strategii, în sensul în care îi convenea. El a învăţat să utilizeze submodalităţile pentru a spune Inconştientului şi RAS-ului său ce stare de spirit vrea. Dar le-a spus-o pe limba lor, iar aceştia s-au executat: i-au transmutat dispoziţia şi i-au făcut-o pozitivă...

Inconştientul şi RAS-ul vostru vor face acelaşi lucru, de îndată ce veţi fi familiarizaţi cu limbajul lor şi veţi fi învăţat să le-o cereţi.

În aceasta constă unul dintre obiectivele acestei cărţi, aceasta este o tehnică aproape magică, pe care o veţi stăpîni...

Secretul magiei: să îţi modifici interiorul

Amintiţi-vă celebra frază a lui Émile Coué, părintele autosugestiei: „Cînd imaginaţia se opune voinţei, totdeauna cîştigă imaginaţia". Da, de fapt, dacă Jean-Philippe ar fi utilizat numai voinţa pentru a-şi combate teama („Nu vreau să am această frică!"), nu ar fi ajuns la rezultatul dorit. Dar ce a făcut el în realitate a fost să modifice *din interior* imaginaţia (vocea-gînd şi imaginea din privirea interioară). Şi astfel nu a mai avut nevoie să îşi încordeze voinţa: imaginaţia a făcut schimbarea. Imaginaţia cîştigă totdeauna: atunci, faceţi-o să vă atingă scopurile şi să vă realizeze obiectivele. Şi voi veţi fi cîştigătorii!

Aveţi de ales... dacă vreţi să vă trăiţi viaţa în strălucire, în penumbră sau în umbră. Dacă alegeţi să trăiţi în strălucire, trebuie să învăţaţi să vă stăpîniţi imaginaţia, să vorbiţi cu Inconştientul vostru şi să le faceţi să acţioneze în sensul dorinţelor voastre. Şi nu uitaţi de povestea lui Georges, care avea instrumente excelente, şi nu le folosea! Avansul, progresul, reuşita, acţiunea, succesul, fericirea... nu vin niciodată pe tavă, ci sînt dobîndite, cucerite. Graţie submodalităţilor, puteţi să adoptaţi o mentalitate de învingător. A învăţa să le cunoaşteţi şi să le stăpîniţi ia, cu siguranţă, ceva timp, atenţie şi auto-observaţie, dar beneficiile care se obţin de aici merită pe deplin osteneala.

Modificaţi-vă interiorul utilizînd submodalităţile

V-aţi analizat deja diferitele submodalităţi auditive şi vizuale, în tabelele precedente.

Cum puteţi să vă folosiţi de această cunoaştere? Este foarte simplu: cînd sînteţi într-o stare de spirit deosebită (negativă sau pozitivă), încercaţi să conştientizaţi elementele strategiei globale pe care o utilizaţi, atît la nivel auditiv, cît şi la nivel vizual. Faceţi aceasta timp de cîteva săptămîni şi veţi putea, după aceea, să daţi deoparte anumite submodalităţi care sînt constante în sentimentele-emoţii plăcute şi care sînt diversele submodalităţi legate de stările voastre dezagreabile.

Numai anumite submodalităţi vor fi eficace pentru a genera o schimbare a stării de spirit. Va trebui deci să le testaţi, adică să luaţi cîte una singură, să o aplicaţi de cinci pînă la zece ori şi să verificaţi apoi – după zece minute, după o oră – dacă a dispărut starea de spirit negativă. Dacă da, este perfect. Dacă nu, testaţi alta în continuare. Apoi, după ce le-aţi identificat pe cele mai puternice, va fi suficient să le utilizaţi de cinci-zece ori pentru a vă schimba starea de spirit, atmosfera interioară, de la mai săracă spre mai bogată, de la mediocră spre foarte pozitivă.

Fiţi regizorul filmului vieţii voastre. Dacă nu sînteţi, filmul va fi făcut cum se nimereşte, în funcţie de noroc (sau de ghinion). Dacă daţi voie dispoziţiilor aleatorii să locuiască înăuntrul vostru, veţi fi jucăria acestor dispoziţii, veţi fi învins de ele. Climatul vostru interior poate fi o frînă enormă, dar poate şi să vă stimuleze spre un elan imens şi reuşită.

Şi acum, pentru că deja ştiţi puţin cum să modificaţi interiorul, să mergem mai departe pe drumul nostru pavat cu comori ciudate şi strălucitoare. Ele poartă numele de auto-vrăjire şi puterea credinţei. După ce veţi fi străbătut şi distanţa aceasta, poate că veţi şti şi mai bine cum să înclinaţi realitatea după dorinţele voastre...

Tot magie...

Capitolul 6

Ce s-ar întîmpla dacă aţi gîndi: „Ce noroc am!"?

Étienne

Étienne este reprezentantul unei companii ce comercializează îmbrăcăminte pentru bărbaţi, de nivel mediu, şi are de prospectat tot estul Franţei. Este un bărbat inteligent, de 35 de ani, care a absolvit o şcoală de comerţ. Bine făcut, e un băiat destul de frumos. Aşadar, toate ar fi bune dacă... dacă Étienne nu ar avea din cînd în cînd crize în care este bîntuit de gînduri negre, se îndoieşte de el însuşi şi are un pesimism galopant. În aceste perioade – care pot dura uneori mai multe săptămîni – Étienne munceşte, desigur, însă „nu mai are trecere", dar deloc, pe la clienţii săi. Are ceea ce Carl Gustav Jung numeşte „libido[1] în scădere".

Cînd „libidoul este în regresie", se pierde inestimabila resursă care se numeşte carismă. Carisma nu este rezervată doar cîtorva privilegiaţi; toată lumea o are şi şi-o poate trezi şi dezvolta. Atunci cînd este „adormită", personalitatea îşi pierde din „greutate"; nu mai reuşim să fim convingători; capacitatea de adaptare este micşorată; nu mai „radiem". Nu mai emitem vibraţii şi ceilalţi percep fără să analizeze lipsa noastră de tonus. Nimic energic, nimic triumfător, nimic care să aducă adeziune, nimic antrenant...

Cu toate acestea, Étienne are şi perioade în care are „libidoul în creştere". În acestea, spre deosebire de celelalte, se simte plin de elan,

1. Libido este folosit aici în sensul de energie psihică şi de elan, nu în sensul cel mai comun, acela de pulsiune sexuală.

capabil să mişte munţii din loc; radiază, şi ceilalţi simt lucrul acesta. Nu îi trebuie prea mult timp pentru argumentaţii. El cîştigă cu uşurinţă adeziunea semenilor săi, numai prin felul său de a fi, ceea ce emană din el şi nu poate fi definit... Atunci cînd se întoarce din delegaţii cu un mare număr de comenzi, cu atît mai mult este într-o formă excelentă. Bineînţeles, există şi perioade neutre, în care Étienne nu este nici „pe val", nici blocat.

Pentru moment, să reţinem totuşi că Étienne ar putea avea „libidoul în creştere", după voinţă.

Carismă în scădere sau carismă în creştere

Şi voi aţi avut libidoul în scădere. Probabil că nu vă va fi greu să vă amintiţi. Gîndiţi-vă o clipă şi puneţi aceste amintiri pe hîrtie. Căutaţi bine, scrieţi şi pe curînd, dacă doriţi...

Aţi terminat? Constataţi că atunci eraţi mai curînd moale, lipsit de motivaţie şi că resimţeaţi bine lipsa voastră de putere de convingere. Oricît aţi fi încercat să atrageţi sprijinul celorlalţi, era ca şi cum ceva greu vă înghiţea pe ascuns.

După aceea, aţi avut şi libidoul în creştere. Amintiţi-vă şi astfel de situaţii. Era la serviciu? În contactele familiale sau în alt tip de contacte? Cînd eraţi implicat într-un proiect? Căutaţi bine. Există multe persoane care îşi regăsesc mai uşor amintirile negative decît celelalte. Vă număraţi printre acestea? Notaţi ce v-aţi amintit... Pe curînd...

Bun. Atunci, constataţi că în acele momente eraţi mai curînd genul de „luptător", ca şi cum în plexul solar sau în „hara" vă stătea ghemuită o formă de energie. Acum, gîndindu-vă bine încă o dată, puteţi cu siguranţă să reactualizaţi acea senzaţie de elan şi să simţiţi cum, în starea aceasta, este uşor să îţi atingi scopul. Este ca şi cum acolo, în trunchiul vostru, s-ar ascunde un soare binefăcător care iradiază asupra celor din jurul vostru. Aceasta înseamnă carismă...

De unde provine diferenţa dintre aceste două stări? Credeţi că are vreo legătură cu felul în care ne trezim dimineaţa? Cu poziţia planetelor? Cu decizia arbitrară a unui destin orb? În fond şi la urma urmei, chiar dacă aceste ipoteze ar fi corecte, ce vă obligă să vă supuneţi lor?

În ceea ce mă priveşte, eu am alte idei. De fapt, două:

- prima e că adesea este steril să pierzi vremea căutînd să afli „de ce". Pentru că, chiar dacă reuşim să aflăm, nu putem obţine decît cel mult o satisfacţie intelectuală, dar nu neapărat şi o soluţie pentru a avea libidoul în creştere după voinţă. A căuta să afli „cum" este mult mai profitabil: „Cum să fac pentru a rezolva problema?", „Cum să acţionez pentru a stimula libidoul în creştere ?";
- a doua idee este că libidoul în creştere este o resursă. Or, ştiţi bine acum:

toate resursele rezidă în Inconştient,
care le poate pune la dispoziţie.

După şase ani de psihanaliză, Étienne este sătul de eticheta de „ciclotimic", care i-a fost lipită. S-a săturat să mai fie supus la salturi ale dispoziţiei sale, care îi afectează eficacitatea, încrederea în sine şi bucuria de a trăi şi de a acţiona. A venit la mine la consultaţie la cabinet şi m-a întrebat: „Ce poate să facă pentru mine TNPro?".

I-am răspuns: „Poate să vă arate cum să vă aliaţi cu Inconştientul dumneavoastră, pentru a-i cere să vă pună la dispoziţie toate resursele de care aveţi nevoie ca să reuşiţi. Şi ca să vă simţiţi bine, în plus".

În fond, în cazul lui Étienne, nu este nimic de „creat": este suficient de făcut accesibilă o stare pe care Étienne o cunoaşte deja - cea în care se află atunci cînd se simte în largul său, eficace şi activ. Problema este cum să înveţi să trezeşti ceva ce doarme.

Totuşi, am adăugat: „Cu toate acestea, va trebui să vă modificaţi şi credinţa pe care o aveţi despre dumneavoastră, această etichetă de «ciclotimic», pe care aţi acceptat-o. Pentru că această credinţă vă condamnă să vă comportaţi ca un ciclotimic!".

De fapt, o dată ce eşti etichetat „ciclotimic" (sau oricum altcumva) de către cineva care se presupune că se pricepe (sau de către sine însuşi), poate să fie greu să te desprinzi de o astfel de idee referitoare la propria identitate! Însă, cu o asemenea etichetă nu am făcut altceva decît să dăm un nume. Iar asta nu numai că nu are nimic terapeutic (deşi poate fi satisfăcător pentru Ego-ul terapeutului), dar, în plus, poate fi şi

dăunător, pentru că o etichetă tinde să dea unui comportament densitate, identitate, realitate. Or, o etichetă nu este decît o interpretare, şi în nici un caz o realitate.

Puterea etichetelor: cine credeţi că sînteţi?

Étienne a utilizat tehnicile TNPro şi acum şi-a depăşit problema cu bine. Nu mai este jucăria stărilor sale, şi carisma lui este prezentă de îndată ce are nevoie de ea. Dar voi?

Atunci cînd spuneţi despre voi: „Sînt timid" sau „Sînt sortit să rămîn şomer" sau „Nu sînt destul de bine pregătit pentru a avea pretenţii la postul acesta" sau „Nu sînt destul de îndrăzneţ pentru a face cutare lucru..." vă lipiţi o etichetă.

Descoperiţi-vă etichetele: „Eu sînt..."

Înainte de a merge mai departe, cred că ar fi cît se poate de pozitiv şi, de asemenea, plin de învăţăminte să luaţi acum o hîrtie şi un creion şi să scrieţi ceea ce sînteţi şi, în egală măsură, ceea ce nu sînteţi. Ce talente, calităţi, aptitudini, comportamente, bagaje etc. aveţi sau nu aveţi. Cu alte cuvinte, scrieţi ce etichete acceptaţi că purtaţi, din punctul de vedere a ceea ce credeţi că sînteţi şi valoraţi. Da, cine poate să răspundă mai bine decît voi la această întrebare? Nimeni, pentru că ceilalţi au despre voi o imagine exterioară şi fragmentată. Nimeni altcineva nu a mai trăit cu voi fiecare oră şi fiecare minut din viaţa voastră. Aşadar, voi sînteţi cu adevărat cei mai indicaţi pentru a scrie cine, ce şi cum sînteţi, din punct de vedere profesional şi particular şi, respectiv, cine, ce şi cum nu sînteţi. Nu vă grăbiţi şi scrieţi pe o foaie de hîrtie cum vă percepeţi. Această hîrtie vă va folosi mai tîrziu ca să schimbaţi ce nu vă place la voi.

Deci, pe curînd...

Bine. Să ne continuăm acum descoperirea acestor „etichete", pe care le vom numi etichete-identităţi sau identitate, şi a puterii pe care o au ele asupra vieţii voastre.

„Eu sînt timid" pare a fi constatarea obiectivă a faptului că starea de a fi timid este a voastră. Aceasta elimină implicit şi imediat, din imaginea pe care o aveţi despre voi înşivă, multe alte stări: a fi cuceritor, lăudăros, agresiv, incisiv, ironic, bun vorbitor, cineva care se exprimă uşor, relaxat, seducător, impresionant, dominator etc.

Or, dacă cel care se etichetează drept „timid" ar accepta să se observe, şi-ar da seama că nu este „timid" decît în anumite împrejurări. Cu o ocazia sau alta i s-a întîmplat să fie dominator sau agresiv, bun vorbitor, ironic...

Atunci, de ce se consideră el „timid"? Cînd acceptăm o etichetă, se întîmplă mai multe lucruri:

În primul rînd, sîntem victima a ceea ce eu numesc „orbire specifică", adică nu mai vedem decît ceea ce confirmă eticheta, credinţa.

Aceasta este treaba RAS-ului: el fixează atenţia asupra lucrurilor cărora le acordăm importanţă, în detrimentul tuturor celorlalte. Reamintiţi-vă că nu putem avea simultan în cîmpul conştienţei mai mult de cinci-nouă elemente. Atunci cînd RAS-ul „ştie" despre Conştient că nu vrea cutare sau cutare informaţie, nu o lasă să ajungă pînă la el, informaţia fiind oprită de „filtru".

Aşadar, în primul rînd şi din cauza acestui mecanism, evenimentele trăite par să confirme eticheta. Astfel, această judecată despre sine capătă din ce în ce mai multă consistenţă şi densitate.

Pierre cel timid se supără

Dar să ştiţi că am văzut un bărbat, Pierre, care se identificase cu o etichetă de timid, cum a apărat spontan o femeie necunoscută, care a fost agresată pe stradă! De data aceasta, el nu mai era deloc în retragere: îi ameninţa pe agresorii acelei femei, avea privirea sfredelitoare şi gura strînsă!

El care tremura cînd se punea problema să explice ceva cuiva la locul său de muncă, el care se înroşea cînd trebuia să întrebe ceva o persoană pe care nu o cunoştea prea bine, el căruia îi tremura vocea cînd i te adresai pe neaşteptate... Surprinzător acest curaj? Păi, unde i se dusese timiditatea?

L-am descusut pe îndelete pe Pierre şi i-au revenit în memorie şi alte episoade: ziua în care i-a răspuns verde în faţă unuia care l-a inoportunat; cea în care a acceptat să fie purtătorul de cuvînt al echipei sale de fotbal, pentru a discuta cu unul dintre conducătorii clubului sportiv şi încă multe altele.
De fapt, în multe rînduri, Pierre a arătat şi a demonstrat că nu era timid, cel puţin în acele momente. Dar acestea nu i-au modificat părerea despre el însuşi, care a rămas: „Sînt timid". Aceste episoade de succes nu au fost valorizate niciodată; ele au fost date uitării imediat, în timp ce episoadele care „i-au dovedit" timiditatea au fost resimţite puternic şi au fost memorate. Ce tratament diferit! Trebuie, oare, să credem că Pierre este „masochist"?
Nu, Pierre nu este mai „masochist" decît majoritatea celor despre care se spune că sînt normali. El este doar victima etichetei pe care şi-a dat-o. Numai ea îi ocupă cîmpul conştienţei. Şi, mai mult, nefericirea este că Inconştientul său sfîrşeşte prin a o crede! Astfel, RAS-ul filtrează informaţiile în consecinţă.
Este un adevărat cerc vicios. Pentru Pierre, evenimentele îi „dovedesc" timiditatea, căci numai pentru ea are ochi.

În al doilea rînd, în plus, totul se petrece ca şi cum eticheta pe care ne-am dat-o ar influenţa evenimentele din viaţă către logica acestei credinţe.

De fapt, nu aţi observat că, în faţa unui timid, nu vă comportaţi ca de obicei? În realitate, atitudinea pe care o avem despre noi înşine creează din plin atitudinea pe care o va avea interlocutorul. De altfel, acesta este unul dintre principiile clasice ale comunicării (vom mai vorbi despre aceasta în capitolul 16).

În fond, atitudinea şi comportamentul lui Pierre, atunci cînd este în pielea unui timid, modulează reacţiile celorlalţi. Astfel, încetul cu încetul, credinţa lui în identitatea sa de timid tinde să se întărească.

Este ceva magic aici: convingerea pe care o avem despre ceva acţionează asupra „realităţii"!

Se spune, pe bună dreptate, că prin credinţă se pot urni munţii din loc. Şi aici este ca şi cum credinţa ar avea o acţiune asupra mediului şi a semenilor noştri.

În al treilea rînd, plecînd de aici, pe măsură ce trece timpul, credinţa se întăreşte.

Ea se stratifică şi straturile succesive, care corespund numeroaselor evenimente ce ajung în cîmpul conştienţei, graţie orbirii specifice şi a RAS-ului, par să confirme eticheta.

Să recapitulăm rapid aceste trei puncte, înainte de a trece la punctele 4, 5 şi 6:

1. Nu vedem şi nu înregistrăm decît ceea ce confirmă judecata pe care o avem despre noi înşine, etichetele-identităţi: eu sînt aşa, eu sînt aşa...
2. Eticheta-identitate are tendinţa de a influenţa evenimentele vieţii în favoarea ei, în favoare propriei sale logici.
3. Trecerea timpului, cu reiterarea celor două puncte de mai sus de-a lungul vieţii, densifică, ancorează în noi eticheta-identitate.

În al patrulea rînd, polarizarea asupra anumitor tipuri de evenimente în detrimentul altora ne alimentează orbirea specifică (punctul 1).

În al cincilea rînd, aceasta are drept consecinţă întărirea acestei forme de magie care înclină realitatea spre eticheta-identitate (punctul 2).

În al şaselea rînd, densificarea continuă (punctul 3).

Spirala infernală, care răsuceşte punctele 1, 2, 3, 4, 5 şi 6 în jurul lor, urcă astfel în crescendo, la nesfîrşit, dacă nu sîntem atenţi.

O etichetă negativă vrăjeşte ca un act de magie neagră

Dacă ar fi vorba numai de simpla constatare a unei anumite fatalităţi, n-ar mai prezenta nici un interes să ridicăm această problemă. Vorbesc despre aceasta pentru a vă arăta cum poate fi contrată această falsă fatalitate, pentru ca să încetaţi să mai fiţi posedaţi, ca de o ticăloasă stăpînire demonică, de o etichetă dăunătoare pentru dezvoltarea şi acţiunile voastre. Voi reveni într-o clipă.

Mai înainte, să remarcăm că sîntem din nou în magie, pentru că o altă definiţie bună a fenomenului ar fi să îl calificăm drept auto-vrăjire. Vrăjirea este o practică ce are drept scop supunerea unei persoane la o influenţă, bună sau rea. Tradiţia vorbeşte despre vrăjiri de dragoste, de ură, precum şi de vindecare sau de ajutor. Deci, în ciuda unei opinii generale, vrăjirea nu este neapărat ceva malefic. Bineînţeles, auto-vrăjirea

este plasarea sub o influenţă a propriei persoane. La fel şi aici, această influenţă poate fi bună sau dăunătoare. Să presupunem că aveţi convingerea că sînteţi un norocos. Aşadar, v-aţi „aplicat" o etichetă-identitate cu enunţul : „Sînt norocos". În funcţie de ceea ce aţi învăţat deja din acest capitol :

1. Puteţi să înţelegeţi deja că RAS-ul vostru o să vă atragă atenţia cu precădere asupra evenimentelor pozitive din viaţa voastră şi vă va reduce mult atenţia şi memoria, cînd lucrurile sînt mai puţin plăcute. Aşadar, în cîmpul conştienţei voastre, vor intra în special evenimente şi momente agreabile, fericite (este punctul 1 de adineaori).
2. Apoi, comportamentul vostru va fi ca al cuiva care crede în steaua lui norocoasă, lucru care va modifica şi comportamentul celorlalţi faţă de voi : se vor purta mai frumos cu voi decît dacă aţi fi posomorîţi. Nimeni nu este încîntat cînd trebuie să intre în contact cu cineva trist, deprimat, care suferă de insatisfacţie cronică sau pesimism. Dacă nu sîntem obligaţi, evităm genul acesta de încercare ! În plus, sînt şanse mari ca, în cazul unei alegeri între mai mulţi candidaţi, pentru un post, de exemplu, optimismul şi încrederea voastră în viaţă şi în voi înşivă o să vă facă să fiţi mai de preferat faţă de altul mai şters decît voi[1]. Astfel, evenimentele tind să evolueze în aşa fel încît norocul să vă sporească efectiv (punctul 2).
3. Timpul care va conduce la repetarea punctelor 1 şi 2 vă va întări convingerea că sînteţi „norocos" (acestea sînt punctele 3, 4, 5 şi 6 de mai sus).

Dintr-un cerc vicios, iată-ne ajunşi într-un cerc foarte plăcut şi care, nici pe departe, nu mai poate fi considerat drept o spirală infernală, nu-i aşa ? Auto-vrăjirea este pozitivă, convingerea de a fi norocos creează un trai de o bună calitate care, el însuşi, influenţează persoana şi o împinge (asta-i vrajă curată) să experimenteze şi alte trăiri agreabile...

După cum vedeţi, dacă există auto-vrăjiri negative şi nefericite, există şi auto-vrăjiri pozitive şi stimulative.

1. Bineînţeles, acesta nu este decît un exemplu, care poate fi extrapolat şi în alte domenii, în afară de muncă.

În orice caz, nu trebuie să pierdem din vedere faptul că este o auto-vrăjire, deci noi sîntem autorii ei !

Şi nu destinul, nici mama sau tata, nici conjunctura ! Aşadar, cum vă merge ?

Ceea ce cred că este condiţionează ceea ce trăiesc şi creează „realitatea mea"

Mari cercetători americani de la Şcoala de la Palo-Alto[1] şi cea a PNL, Gregory Bateson, Paul Watzlawick, Robert Dilts, printre alţii, au elaborat o schemă a funcţionării omului şi, ceea ce ne interesează aici în mod deosebit, a impactului acestui mod de funcţionare asupra mediului înconjurător şi a trăirilor concrete. Iat-o :



Să vedem la ce corespund cele cinci nivele :

1. Identitate-credinţe despre sine : acest nivel corespunde etichetelor pe care ni le aplicăm : eu sînt aşa sau altfel ; eu nu sînt aşa sau altfel.
2. Convingeri-valori : acesta este nivelul a ceea ce ne place şi preţuim, precum şi a ceea ce nu ne place şi detestăm. De asemenea,

1. Ea a fost fondată de antropologul Gregory Bateson, care a analizat în special conceptul de realitate şi noţiunea de comunicare, cu sine însuşi, cu ceilalţi şi cu mediul.

aici intră şi principiile (inclusiv cele morale) pe care le considerăm importante şi cărora ne supunem.

3. Aptitudini-capacităţi : nivelul acesta înglobează tot ce avem - sau nu - pe planul competenţelor şi al cunoştinţelor : studii, bagaj intelectual, dezvoltarea talentelor, aptitudini în toate domeniile (fizic, intelectual, mental, manual, comportamental).
4. Comportament : acest nivel ne descrie acţiunile şi comportamentele. El pune în lumină felul în care îndrăznim sau nu să acţionăm.
5. Mediul : în cel mai larg sens al termenului, el include tot ce înconjoară o persoană, pe toate planurile : genul şi calitatea contactelor umane, locuinţa, situaţia financiară, tipul de muncă, anturajul etc.

Cu toţii ne supunem acestor cinci nivele de funcţionare şi, cel mai important lucru,

felul în care umplem aceste „compartimente" acţionează asupra modului nostru de viaţă,

asupra calităţii oamenilor şi a mediilor în care ajungem să ne învîrtim, asupra lucrurilor uşoare sau a dificultăţilor din viaţa noastră, şi aceasta pe toate planurile : financiar, profesional, sentimental, fizic etc.

Important de reţinut aici este faptul că fiecare nivel logic determină trăirea, „realitatea", tuturor nivelelor care se găsesc sub el :

- nivelul cel mai de jos, mediul, este determinat de cele patru nivele superioare ;
- al doilea nivel, comportamentul, de cele trei nivele superioare ;
- aptitudinile-capacităţi, de cele două nivele care mai rămîn ;
- convingerile-valori de identitate-credinţe despre sine.

Şi aici veţi putea vedea întreaga putere a acestei etichete-identitate, în jurul căreia ne învîrtim de la începutul acestui capitol. Eticheta-identitate a lui Pierre „eu-sînt-timid" are o incidenţă :

- asupra convingerilor sale - valori : „Nu se pune problema ca eu să stau pe capul oamenilor" ; „Nu sînt de acord cu prea multă familiaritate..." ;
- asupra aptitudinilor sale - capacităţi : „Nu reuşesc să exprim clar ceea ce gîndesc" ; „Mă blochez, nu îndrăznesc să îmi îmbunătăţesc pregătirea, pentru că asta ar însemna să ajung să am o slujbă care m-ar expune privirilor celorlalţi..." ;
- asupra comportamentului său : „Mă port ca şi cum aş fi încolţit, inhibat, nu-i amuzant. Îi deranjez pe oameni cu prezenţa mea, îi indispun..." ;
- asupra mediului său, cît se poate de concret : „Mă simt foarte singur" ; „Nu îndrăznesc să ies la agăţat" ; „Nu îndrăznesc să îmi depun candidatura pentru postul acesta care se eliberează şi care sigur mi s-ar potrivi" ; „Eu rămîn la un nivel profesional mediocru" ; „Cum nu avansez din punct de vedere profesional, ca să nu mă înglodez în datorii, nici nu mă arunc în proiecte de îmbunătăţire a locuinţei, deşi nu ar strica...".

Ce viaţă ! Şi unde mai pui că impresia despre sine pe care şi-o cultivă Pierre antrenează toate aceste consecinţe. Vă daţi seama că, astfel, Pierre a făcut magie fără să ştie, la fel cum făcea domnul Jourdain proză ? El creează o „realitate" numai prin puterea credinţei sale, a mentalului său...

Şi dacă acum aţi gîndi „Ce noroc am !" ; încetaţi să mai vedeţi o *realitate* acolo unde nu este decît o *credinţă*

Întrebaţi-vă sincer dacă nu v-ar fi de mare folos să vă debarasaţi de etichetele voastre negative şi să le înlocuiţi cu altele mai judicioase, care vă vor permite cu adevărat să reuşiţi să vă atingeţi obiectivele...

Altfel spus, întrebaţi-vă dacă aveţi chef să continuaţi să suportaţi o auto-vrăjire care vă diminuează, vă deposedează de anumite atuuri ? Şi dacă răspunsul la această întrebare este „nu", atunci ce-aţi zice să faceţi o „magie" şi să o schimbaţi cu o auto-vrăjire pozitivă, care vă va influenţa astfel încît să vă îndreptaţi spre ţelurile voastre cu vigoare şi eficacitate ?

„Da. Dar cum ? " îmi veţi spune.

Ajungem şi aici. Mai întîi, faceţi acest mic exerciţiu.

Eu am noroc pentru că/din moment ce/şi...

Acum este rîndul vostru. Pentru început, înainte de a merge mai departe, vă propun să încercaţi, cu titlu de exerciţiu, să vă imaginaţi, pe hîrtie, cam unde ar putea duce logica internă, dacă de la nivelul identitate-credinţe despre sine pornim cu enunţul: „Eu am noroc." Coborîţi astfel cîte un nivel pînă la mediu şi imaginaţi-vă spre ce fel de mediu poate să conducă o astfel de credinţă. Numai să fiţi logic şi veţi reuşi. Atunci, pe curînd...

*

Bine. Aţi făcut asta şi iată-vă gata să vă reluaţi munca de dinainte, începută pe hîrtia aceea pe care v-am invitat să scrieţi ce sînteţi şi ce nu sînteţi, adică etichetele pe care acceptaţi că le purtaţi.
Acum încercuiţi eticheta sau etichetele negative, care vă limitează, restrictive şi, încă o dată, trecînd foarte logic de la un nivel la altul – dar de data aceasta urmărind trăirile voastre, din viaţa voastră personală, şi nu doar într-un mod abstract – căutaţi să observaţi cum vă fac ele să trăiţi viaţa pe care o trăiţi, să rămîneţi în mediul în care sînteţi (sentimente, confort, înlesniri materiale, contacte umane, loc de muncă şi locuinţă). Folosiţi, apoi, şi contrariul afirmaţiilor de pe etichetele negative, să vedeţi ce se întîmplă...

Să ne aducem aminte că nu există nici o „realitate reală" în etichetele pe care ni le dăm. Reamintiţi-vă de Pierre care, cît de timid se presupune că era, i-a atacat spontan pe agresorii de pe stradă, şi de alte evenimente din viaţa sa care dovedeau că este cu totul altceva decît un „timid". De fapt, aceste etichete-identităţi nu sînt decît nişte credinţe. Ele vă conduc şi vă induc modul vostru de viaţă,

dar numai atîta vreme cît le acceptaţi ca fiind reale.

Repet şi insist: ele nu corespund nici unei realităţi, ci unei interpretări subiective, unei iluzii! Contează prea puţin de unde şi de ce aveţi una dintre aceste iluzii nocive. Important este să o transmutaţi într-o altă iluzie, într-o altă credinţă, pozitivă de data aceasta, care, la fel de eficace fiind, vă va servi drept motor care vă propulsează spre succes.

Prima operaţie constă în a admite ceea ce urmează:

„Această identitate este falsă. Ea nu este decît o interpretare pe care mi-am lipit-o de mine, o iluzie pe care am acceptat-o pînă acum. Şi voi schimba asta".

După aceasta, va trebui să daţi dovadă de o anumită răbdare, perseverenţă şi tenacitate, deoarece aceste credinţe sînt nişte „pietre de moară", şi a le dezrădăcina necesită o anumită muncă şi perseverenţă. Această muncă se poate face mai uşor cu un antrenor TNPro, dar puteţi să reuşiţi şi singur. Pentru aceasta aveţi la dispoziţie tehnicile pe care vi le dau în această carte. De exemplu, una sau mai multe dintre metodele acestea. Încercaţi-le şi descoperiţi care sînt mai eficace pentru voi.

1. *Autoprogramarea resurselor*, care constă aici în a cere în repetate rînduri Inconştientului vostru resurse care să combată credinţa nefastă (aţi văzut-o în capitolul anterior).

Resursele mele – arme împotriva credinţelor negative

Cu titlu de exerciţiu practic, vă invit să vă luaţi hîrtia voastră cu credinţe dăunătoare care vă limitează şi să găsiţi acum care sînt resursele care se pot opune acestor etichete nefaste pentru bunul vostru trai. Va fi o bază excelentă pentru a vă autoprograma cu eficacitate. Serviţi-vă de partea de jos a tabelului care urmează, pentru a evidenţia credinţele şi resursele care vă privesc.
Permiteţi-mi să vă dau două sfaturi: nu folosiţi pentru resurse formulări bombastice, literare, complicate sau cuvinte puţin uzitate (trebuie folosit cel mai simplu limbaj, direct şi precis) şi – mai ales – nu folosiţi formulări „pe invers", negative, „nu" este interzis! De exemplu, resursa „să nu îmi fie frică" se enunţă „să am curaj".

Exemple de credinţe de eliminat	Exemple de resurse de cerut Inconştientului vostru graţie programării
„Îmi este frică să vorbesc în public."	Încredere în mine – concentrare – uşurinţă în exprimare – curaj – memorie – personalitate puternică – capacitate de adaptare...

Exemple de credinţe de eliminat	**Exemple de resurse de cerut Inconştientului vostru graţie programării**
„Nu ştiu să mă vînd."	Încredere în mine – talentul de a convinge – personalitate puternică – putere de convingere – energie...
„Nu am ambiţie."	Ambiţie – aptitudinea de a progresa pe plan profesional – combativitate – încredere în mine – plăcerea de a merge înainte...
„Nu ştiu să mă impun."	Personalitate puternică – talentul de a convinge – adaptare – hotărîre – curaj – fermitate...
„Nu pot să îmi găsesc iar de lucru."	Încredere în mine – talentul de a mă vinde – elan – pofta de acţiune – convingere – energie – combativitate...
„Nu îndrăznesc să mă lansez într-o nouă activitate."	Luciditate – încredere în mine – judecată ascuţită – fler instinctiv – adaptare – plăcerea de a mă pregăti...
„Nu îndrăznesc să candidez pentru postul acesta care totuşi mi s-ar potrivi."	Încredere în mine şi în propria mea valoare – hotărîre – dinamism – talentul de a convinge...
„Sînt incapabil să vorbesc despre bani."	Încredere în propria mea valoare – să descopăr plăcerea de a cîştiga bani – să înţeleg că banii înseamnă şi libertatea mea...

Numele meu: ....

Data: ....

(Mai tîrziu, puteţi să constataţi că anumite credinţe sînt eliminate.)

Credinţele mele de eliminat	**Exemple de resurse care îmi pot contra credinţele negative**
....	....
....	....
....	....
....	....
....	....

2. *A acţiona asupra submodalităţilor voastre vizuale şi/sau auditive*, în mod repetat şi cu perseverenţă.

Constă în a vă vizualiza – acesta este modul vizual – cu un comportament, nişte atitudini, acţiuni şi reacţii pe care le-aţi avea, dacă nu aţi fi victima etichetei-credinţă pe care o aveţi pe voi şi vă limitează. Regizaţi totul ca pe un film. În mod similar, pentru modul auditiv, aceasta constă în a vă povesti cu perseverenţă comportamentul, acţiunile, mediul etc., aşa cum ar fi ele dacă limitele voastre nu ar exista. Dar atenţie, nu se pune problema să faceţi aceasta oricum! Trebuie ca, în acelaşi timp, să eliminaţi vechea etichetă-credinţă şi să o puneţi în schimb pe cea nouă, pe cea bună, pe care o doriţi. Dacă vă mulţumiţi să lucraţi fără să ţineţi cont de submodalităţile voastre, iată tot ce aţi face:

- în mod vizual, „nu aţi face altceva decît cinema", ceea ce nu vă implică deloc nici Inconştientul, nici RAS-ul;
- în mod auditiv, „aţi spune poveşti" care, nici ele, nu ar ajunge la destinatari: Inconştient şi RAS.

În ambele cazuri, v-aţi pierde timpul şi energia, pentru că nu v-aţi atinge rezultatul vizat: schimbarea în nivelurile logice, pentru a ajunge la un alt comportament şi un mediu mai bun.

Nu, este imperativ necesar să vă utilizaţi cele mai puternice submodalităţi, constantele voastre pozitive, cele pe care le-aţi reperat în urma efortului de auto-observaţie descris în capitolul anterior. Folosindu-le cu adevărat, vorbiţi cu Inconştientul vostru într-un limbaj pe care îl cunoaşte, pentru a-i spune clar ce vreţi să facă pentru voi. Atunci cînd mesajul a ajuns la destinaţie, RAS-ul îl urmăreşte cu totul natural.

Roger, Monique, Gérard, Marcel

Pentru a vă fixa ideile şi pentru a vă ghida, iată exemplele lui Roger, Monique, Gérard, Marcel.

Roger

➢ Problema lui: „Îmi este frică să vorbesc în public".

➢ Submodalităţile lui pozitive cele mai puternice, reperate în urma antrenamentului, sînt:

- la nivel vizual : a fi disociat şi a fi el însuşi cel mai clar element din imagine ; culori vii ;
- la nivel auditiv : vocea-gînd localizată la circa trei centimetri deasupra frunţii, în stînga.

Iată ce poate face Roger :

a. Să se vizualizeze în scene în care vorbeşte în public, în locuri familiare şi în care este posibil să ia cuvîntul (birou, sală de şedinţe, de conferinţe). De asemenea, Roger poate extrapola şi să îşi imagineze şi decoruri necunoscute. Trebuie să se vadă acolo în largul lui, eficace, precis şi convingător, mişcîndu-şi liber corpul şi mîinile, aşezat sau în picioare, să vizualizeze scene care să îi arate Inconştientului său, cu ajutorul submodalităţilor, modul potrivit de funcţionare în acest gen de situaţii. Este absolut necesar ca în aceste imagini el să fie, în acelaşi timp, disociat şi elementul cel mai clar din imaginea care trebuie să cuprindă şi alte persoane (public, ascultători) care se văd mai puţin clar decît el. În plus, imaginea trebuie să fie colorată cu culori aprinse.

b. Să adauge „text", adică să se audă vorbind. Reţineţi faptul că nu este deloc necesar să fie cuvinte sau fraze clare şi precise : a-şi auzi vocea care vorbeşte, fără nici un detaliu cu privire la conţinutul discursului, este o rezolvare excelentă. Este esenţial ca vocea lui să fie localizată la circa trei centimetri deasupra frunţii, în partea stîngă.

Aceasta este o simplă gimnastică mentală, uşor de practicat. La urma urmelor, cu un creier care conţine atîtea miliarde de neuroni, imaginaţia, vizualizarea şi vocea-gînd pot căpăta tot felul de caracteristici. Este suficient să devii stăpînul lor, în loc să le fii victimă, necontrolînd nimic.

A-ţi dirija mentalul este începutul stăpînirii evenimentelor
şi primul pas pe drumul către reuşită, înflorire şi armonie !

Monique

➤ Problema ei : „Nu am ambiţie. Sînt făcută să stagnez. Nu am ştiut niciodată să îmi dau seama de oportunităţile care au trecut pe lîngă mine".

➤ Submodalităţile sale pozitive cele mai puternice care au fost identificate sînt :

- la nivel vizual : axa privirii uşor spre dreapta şi în jos ; film de dimensiunile unui ecran de televizor ;
- la nivel auditiv : debit rapid ; timbru destul de ascuţit.

Iată ce poate face Monique :

a. Să se vadă cum progresează pe plan profesional, ocupînd un post de conducere[1]. Important pentru Monique este să vadă aceste imagini uşor spre dreapta şi coborînd puţin ochii. Axa privirii îi va spune Inconştientului ei că ceea ce vede mental este pozitiv şi de dorit pentru ea. Pe de altă parte, secvenţele trebuie să formeze un film ale cărui imagini au dimensiunile unui ecran de televizor.

b. Să îşi povestească (vocea-gînd) scenariul corespunzător acestor imagini. Conform submodalităţilor sale, vocea-gînd a ei trebuie să adopte un debit rapid şi un timbru destul de ascuţit.

Gérard

➤ Problema lui : „Sînt incapabil să vorbesc despre bani şi nu ajung nicăieri din cauza asta". Să precizăm că Gérard are un proiect cultural de bună calitate şi că are nevoie de sponsori pentru a-l realiza. Or, cu ocazia celor cîteva tentative de a-i găsi pe aceşti binefăcători, el s-a comportat „într-un mod neîndemînatic şi lent,

1. Fiecare trebuie să îşi găsească propriile imagini, în funcţie de situaţia sa actuală şi de finalitatea la care aspiră. Unui muncitor necalificat nu îi va folosi la nimic să se vizualizeze imediat preşedinte-director general al unei companii multinaţionale ! În funcţie de ceea ce căutăm, este mai bine să procedăm pe etape succesive, decît să facem un salt despre care Conştientul ştie că este imposibil în actuala stare de lucruri. Tehnicile pe care vi le descriu aici nu sînt făcute pentru a vă valida delirurile. Desigur, un muncitor necalificat poate să devină preşedinte-director general (s-au mai văzut cazuri), dar între aceste două stadii trebuie să treacă prin diferite etape succesive. Aşadar, merită să fim deschişi către obiective succesive şi să utilizăm metodele pe care vi le-am dat, într-o manieră progresivă în raport cu scopul final ţintit, dacă acest scop final este prea îndepărtat pentru moment.

ruşinat, nu am fost convingător nici cît să scot măcar un ban. Era ca şi cum n-aş fi crezut în ceea ce propuneam! Bineînţeles, n-a mers nimic!"[1].

➤ Submodalităţile sale cele mai puternice, după studiu, sînt:
- la nivel vizual: axa privirii spre centru, în sus; Gérard asociat;
- la nivel auditiv: localizarea vocii-gînd este în partea din spate a capului, la nivelul cerebelului, în interior.

Iată ce poate face Gérard:

a. Să se vizualizeze în acelaşi gen de situaţie, adică în birourile somptuoase ale unor oameni cu putere de decizie, în timp ce îşi „vinde" proiectul într-un mod eficace şi convingător. Aceste imagini trebuie să fie văzute în axă pozitivă, deci în sus şi central, iar Gérard trebuie să fie asociat acestora, adică actor în imagine, şi nu propriul lui spectator, non-disociat.

b. Să se audă vorbind pentru a convinge, cu o voce puternică şi hotărîtă. Această voce care îi povesteşte eficacitatea pe care o are la aceste întîlniri trebuie să fie neapărat în partea din spate a capului, la nivelul cerebelului şi în interior.

1. Gérard are o mare problemă psihologică cu banii în general: se simte stînjenit şi chiar vinovat să îi caute. Aceasta este o dificultate frecventă în cultura noastră, care ne-a învăţat că „mai uşor trece o cămilă prin urechile acului decît intră un bogat în Împărăţia Cerurilor". Există aici un conflict intern între nevoia de bani şi nevoia de suflet. Dar această viziune asupra banilor şi a bogăţiei este ea însăşi o credinţă, şi nimic nu îi conferă pecetea de „realitate absolută"! Aşadar, unde este incompatibilitatea dintre suflet şi bani? Această frică de bani generează situaţii dificile la fiecare sfîrşit de lună. Este util să o extirpaţi, dacă vreţi să vă îndreptaţi spre o înlesnire materială, confort pentru voi înşivă şi cei apropiaţi, spre plăcerea de a trăi fără grija banilor – ceea ce lasă multă disponibilitate mentală pentru spiritualitate şi ofrandă. Înţelepciunea Indiei ne învaţă: „Rugăciunea nu este pentru burţile goale!". Această problematică acceptare a banilor a fost analizată în detaliu în cartea mea precedentă, *Nu vă place felul în care trăiţi? Atunci schimbaţi-l!*

Marcel

➤ Problema lui: „Am ocazia nesperată să ajung în conducerea companiei. Am tot ce îmi trebuie pentru asta şi chiar mi s-au făcut cîteva semne discrete de încurajare. Dar nu îndrăznesc să candidez pentru postul acesta care totuşi mi s-ar potrivi şi pe care îl doresc".

➤ Submodalităţile pozitive cele mai puternice descoperite la Marcel sînt:
- la nivel vizual: imagine statică în culori, luminoasă şi clară; el însuşi disociat;
- la nivel auditiv: vocea-gînd pozitivă este localizată în gît, cu un ton călduros, entuziast şi punctat.

Iată ce poate face Marcel:

a. Să se vizualizeze în faţa celor care decid, de exemplu în timp ce bate palma cu ei, după acord, apoi să se vizualizeze în diferite situaţii corespunzătoare postului rîvnit. El va utiliza o întreagă simbolistică pentru ca imaginea statică să exprime lucrul acesta. De exemplu, se adresează unei echipe care să îi dea dreptate, sau se întîlneşte cu alţi directori, cu care este de la egal la egal, sau se află la „sediul central", într-un alt oraş, pentru a-şi prezenta acolo un proiect – posibilităţile nu lipsesc, este suficient să se gîndească puţin. Conform submodalităţilor lui Marcel, aceste imagini trebuie să fie statice şi el să fie disociat de ele, adică să fie spectator, şi nu actor. Pe de altă parte, aceste imagini statice trebuie să fie în culori luminoase şi clare.

b. Să îşi povestească, să îşi comenteze cu o voce-gînd localizată în gît şi care se exprimă pe un ton călduros, entuziast şi punctat.

... şi voi?

Cele patru exemple sînt oferite aici pentru a vă inspira. Adînciţi-le bine, în ideea de a prinde spiritul acestor tehnici. Apoi, după ce vă veţi fi actualizat cele mai puternice submodalităţi pozitive, auditive şi vizuale, de voi va depinde să vă modificaţi credinţele care vă frînează, vă împiedică să trăiţi bine, să mergeţi înainte şi să vă îndepliniţi dorinţele.

Să te debarasezi de credinţele tale negative

Numele meu : ....

Data : ....

Credinţa negativă de care vreau să mă desprind : ....

De ce ? Cu ce îmi este dăunătoare această credinţă ? Care îi sînt consecinţele nefaste pe care vreau să le elimin ?

- în aptitudinile-capacităţi : ....
- în comportamentul meu (în ceea ce priveşte activităţile mele, proiectele, perspectivele mele în carieră sau eventuala mea dorinţă de a-mi schimba locul de muncă, compania sau orice alt element din viaţa mea) ....
- în mediul meu profesional şi/sau în altul : ....

Pentru a atinge ce ? Pentru care obiectiv(e) vreau să elimin această credinţă negativă ? ....

Cele mai puternice submodalităţi pozitive ale mele la nivel vizual : ....

Cele mai puternice submodalităţi pozitive ale mele la nivel auditiv : ....

Cum să fac, să procedez la nivel vizual ? (Scrieţi aici diferitele idei care vă vin. Ce imagini, ce scenarii, ce vizualizări puteţi utiliza pentru a modifica această credinţă negativă ?) : ....

Cum să fac, să procedez la nivel auditiv ? (Scrieţi aici diferitele idei care vă vin. Cum puteţi să vă serviţi de vocea-gînd pentru a modifica această credinţă negativă ?) : ....

Luaţi lista voastră cu etichete-credinţe nefaste şi folosiţi tabelul de mai sus pentru a începe să le schimbaţi în credinţe pozitive şi utile pentru aspiraţiile voastre. Copiaţi acest tabel, deoarece, dacă aveţi mai multe credinţe negative de care vreţi să scăpaţi, va trebui să completaţi cîte unul pentru fiecare dintre ele.

Faceţi un prim rînd de tabele. Apoi, lucraţi-le din nou timp de cîteva zile şi veţi vedea că vă vin şi alte idei. După aceea, atacaţi ! Utilizaţi-vă submodalităţile pozitive pentru ca să vă transmutaţi problema şi să vedeţi progresiv cum vi se schimbă comportamentul. Modificîndu-vi-se comportamentul, vi se va modifica de asemenea şi raportul vostru cu mediul. Vi se vor deschide uşi, vor apărea oportunităţi la care aţi fi fost orb fără aceste schimbări (amintiţi-vă cum funcţionează schimbările logice).

Fiţi convins că o dată nu este de ajuns. Investiţi perseverenţă, răbdare, puţin timp – deşi e vorba de mult mai puţin timp decît aţi pierde rămînînd lipit de identitatea limitativă pe care trebuie să o alungaţi !

Repetaţi, reîncepeţi, puneţi-vă din nou la treabă – şi aveţi succesul garantat. Nu numai succesul de a fi reuşit să vă depăşiţi limita, dar şi succesul foarte concret de a avansa, de a vă apropia de proiectele voastre, de aspiraţii, realizări, de a evolua spre mai mult şi spre mai bine, spre reuşita pe care o aveţi în vedere.

Sprijinindu-vă pe noua credinţă-identitate pe care v-o veţi fi creat, o să vă fie uşor – nici nu vă închipuiţi în ce măsură ! Deoarece, cu noua etichetă, vă vor veni, într-un mod cît se poate de natural, idei, vi se va întîmpla să acţionaţi cît se poate de spontan, într-un fel în care astăzi v-ar fi imposibil să acţionaţi. O să vă surprindeţi reacţionînd diferit faţă de ceilalţi, într-un mod mai adaptat, mai bogat, mai sigur...

Faceţi această muncă pe voi înşivă şi apoi daţi-mi de veste !

À propos, chiar aveţi chef sau interes să vă schimbaţi ?

Acum, înainte de a încheia acest capitol, aş mai vrea să ridic o problemă spinoasă. Sînt mulţi oameni care declară că vor să se schimbe, să progreseze, să meargă înainte, să reuşească. Dar nu fac nimic pentru a ajunge aici, nu se obosesc deloc. Deseori, ei acuză atunci conjunctura, destinul sau ghinionul, ceea ce este mult mai comod, nu-i aşa ?

Examinîndu-le motivaţia mai de aproape, ne dăm seama că au mari avantaje dacă îşi păstrează problema, dacă menţin situaţia care îi limitează, adică frustrările. Însă aceste persoane nu sînt obligatoriu conştiente de această ambivalenţă. Ele nu şi-au făcut timp să analizeze ce le-ar aduce această schimbare. Totuşi, resimt instinctiv inconvenientele pe care le-ar aduce.

Puţină gîndire vă va permite să vedeţi dacă doriţi cu adevărat să schimbaţi nişte lucruri în viaţa voastră. Fiţi sinceri cu voi înşivă! Gîndiţi-vă la ce aţi cîştiga schimbînd, precum şi mai ales la ce pierdeţi în urma schimbării.

Dacă, după această examinare, vă daţi seama că există mai multe inconveniente decît avantaje, analiza voastră se va prelungi, pentru că:

- fie va trebui să găsiţi o cale de mijloc (la fel ca Paul, pe care îl veţi întîlni puţin mai departe);
- fie va fi mai înţelept să amînaţi proiectul;
- fie ţineţi în mod real să aveţi o nouă evoluţie. Atunci va trebui să acceptaţi să renunţaţi la anumite elemente pe care riscaţi să le pierdeţi şi să vă obişnuiţi cu această idee – şi chiar să porniţi în căutarea unor lucruri care le vor compensa într-un mod avantajos;
- fie vă veţi da seama că această schimbare nu este bună pentru voi sau că nu ţineţi cu adevărat să o faceţi şi nu vă veţi amaneta şi mai mult din viaţă visînd la nişte himere. Atunci, veţi fi liber fie să profitaţi de ceea ce sînteţi sau aveţi, fie să găsiţi adevărata schimbare care vă convine.

Ce s-ar schimba concret în viaţa mea, dacă i-aş imprima aceste modificări?

În raporturile mele cu ceilalţi? ....
În raporturile celorlalţi cu mine? ....
În felul meu de a acţiona? ....
De a mă descurca financiar? ....
De a comunica? ....
De a profita de viaţă? ....
De a da? ....
De a primi? ....
De a fi responsabil? ....
De a fi întreţinut? ....
În felul în care mă percep? ....
Altceva? ....
Concluzie: ....

Pentru ca toate acestea să vă fie foarte clare, vă propun să examinăm problema lui Paul.

Paul este un bărbat de 28 de ani, este pasionat de psihoterapie şi a urmat numeroase cursuri de pregătire în acest domeniu: analiză tranzacţională, PNL, TNPro etc. A cheltuit cu ele o grămadă de bani, de timp şi disponibilitate. A călătorit mult pentru aceasta şi, de asemenea, a lucrat mult acasă.

În clipa de faţă, el este administratorul unei societăţi comerciale, la care este angajat. Aceasta înseamnă un program regulat şi, pentru branşa în care lucrează, o siguranţă rezonabilă a locului de muncă. Din punct de vedere financiar trăieşte bine. Este căsătorit şi are o fetiţă. Soţia sa, de origine greacă şi care răspunde la frumosul nume de Evanghelia, conduce cea de-a doua maşină, mai mică, desigur, decît cea a lui Paul. Ea preferă să rămînă acasă, să crească copilul şi să se ocupe de menaj. Fără nici o pregătire reală, ea nu poate să aibă nici un fel de pretenţii la o activitate profesională interesantă. Cameristă la un hotel, ajutoare de educatoare la cel mai scăzut nivel, angajată într-o cantină sau orice alt post similar nu reprezintă nişte perspective care să o entuziasmeze. Iar asta e cam tot la ce ar putea avea acces.

Familia trăieşte deci din salariul lui Paul, confortabil, dacă nu în lux. Ei şi-au construit o casă, lucru pentru care au făcut un credit pe 20 de ani. Mai au de plătit rate încă 17 ani.

Paul aspiră de multă vreme să devină psihoterapeut. Simte că are o adevărată vocaţie pentru asta şi îşi reproşează faptul că a urmat, cu zece ani în urmă, sfatul consilierului de orientare profesională. Acesta l-a sfătuit să nu studieze psihologia pentru că, spunea el, în această branşă nu sînt prea multe locuri de muncă. În egală măsură, părinţii lui preferau ca el să facă o şcoală de comerţ: aşadar, s-a conformat, înghiţindu-şi dorinţa şi spunîndu-şi că totuşi va reuşi mai tîrziu.

Iată-l, aşadar, pe Paul la 28 de ani, cu familie şi cu o slujbă care îi permite lui şi alor săi să trăiască mulţumitor, cu datorii pentru încă 17 ani şi cu dorinţa de a se reorienta profesional spre terapie şi relaţia de ajutor. El crede în capacităţile sale şi în tehnicile pe care le-a învăţat, verificîndu-le eficacitatea. Numai că iată: Paul completează tabelul de mai sus pentru a vedea concret ce s-ar schimba în viaţa lui dacă şi-ar schimba meseria. El îşi dă seama că va trebui să rişte mult şi, eventual, să piardă mult, dacă se lansează acum în aventură, cu toate că în prezent se simte perfect pregătit să facă schimbarea. Studiindu-i răspunsurile,

judecaţi singuri avantajele pe care le are Paul dacă rămîne în situaţia sa actuală. Concluzia din acest tabel este propria alegere a lui Paul şi este de respectat ca atare.

Un exemplu de studiu de schimbare: Paul

Întrebarea lui Paul:
Ce s-ar schimba, concret, în viaţa mea, dacă mi-aş părăsi acum munca de administrator al unei societăţi comerciale şi m-aş lansa, deschizîndu-mi un cabinet de psihoterapeut?

În raporturile mele cu ceilalţi?
Ar trebui să aştept clienţii, sperînd că vor veni. Bineînţeles, poziţia de psihoterapeut este o poziţie plăcută şi care are un anumit prestigiu – în orice caz, pentru terapeuţii care reuşesc.

În raporturile celorlalţi cu mine?
Soţia mea spune că nu s-ar mai simţi în siguranţă. Ea nu doreşte cu adevărat să colaboreze cu mine la cabinet, ca să primească clienţii sau să răspundă la telefon, de exemplu. Crede că cu accentul ei străin riscă să îmi facă mai multe deservicii şi preferă să rămînă acasă. Familia mea, părinţii şi fraţii mei nu mă sfătuiesc să mă lansez în aventură, din cauza nesiguranţei materiale. Va trebui să trec peste asta, poate chiar să îmi asum nişte conflicte.

În felul meu de a acţiona?
Probabil că aş avea un alt program. În orice caz, va trebui să continuu să mă informez şi să urmez stagii pentru a rămîne la cel mai bun nivel. Aş putea, de asemenea, să organizez stagii şi seminarii, dar atunci s-ar termina cu week-end-urile în familie şi soţia mea nu ar fi mulţumită! Şi copilul meu ar suferi din cauza aceasta.

De a mă descurca financiar?
Risc să pun casa în pericol. Pentru că banii nu vor intra regulat, poate, ceea ce se întîmplă adesea în cazul profesiilor liberale. Gata cu avantajele sociale ale statutului de salariat. În egală măsură, va trebui să fac nişte cheltuieli profesionale (publicitate, sediu etc. – şi nu am bani în avans, ţinînd cont că am cumpărat casa). La ora actuală nu am decît să îmi aştept salariul, care îmi vine în fiecare lună.

De a comunica?
Ştiu bine să comunic: am învăţat, graţie PNL şi TNPro. Va trebui să îmi dezvolt flerul, instinctul, intuiţia pentru a „simţi" bine clienţii – aceasta în domeniul terapeutic. Aceasta nu este o problemă. Cu toate acestea, comunicarea comercială îmi va fi de folos: se va pune problema să îmi vînd cunoştinţele.

De a profita de viaţă?
Cel puţin în primii ani, vacanţele riscă să dispară! Soţia şi fiica mea nu vor fi încîntate: poate voi primi reproşuri de la ele. De asemenea, voi depinde de programul clienţilor: risc să mă întorc deseori destul de tîrziu acasă, deoarece clienţii vin după ce ies de la muncă. De aici încă o problemă cu soţia mea, care este exigentă în ceea ce priveşte calitatea vieţii de familie.

De a da?
Timp şi energie pentru muncă – dar nu este ceva nou. Dimpotrivă, îmi va fi poate mai greu să ofer suficient un sentiment de siguranţă familiei mele. Şi, dacă nu merge, risc să creez probleme, dificultăţi, griji celor din anturajul meu: le dau un „cadou" otrăvit.

De a primi?
Sper să primesc consideraţia clienţilor mei.

De a fi responsabil?
Voi fi total responsabil, faţă de stat, faţă de protecţia mea socială şi de cea a alor mei. Voi fi foarte responsabil, dacă nu merge pentru că nu vine clientela!

De a fi întreţinut?
Asta chiar că nu! Chiar şi în caz că dau faliment cu activitatea asta, nu voi avea nici măcar dreptul la şomaj. Nimeni nu mă va putea întreţine.

În felul în care mă percep?
Este sigur că, dacă va merge, o să-mi întărească Eul.

Altceva?
Voi fi stăpîn pe job-ul meu.

Concluzie:
Dacă aş fi singur, m-aş lansa fără să ezit. Cunosc tehnicile mentale care creează succesul: sînt sigur că pot reuşi. Dar nu vreau să pun sub semnul întrebării siguranţa familiei mele: ei nu sînt încă la fel

de avansaţi ca mine în stăpînirea acestor tehnici. Trebuie să îi las să avanseze în ritmul lor. Astfel, în starea actuală de lucruri şi la datoriile pe care le am, nu vreau să creez greutăţi şi riscuri familiei mele – la care ţin, înainte de tot şi de toate. Confortul şi siguranţa ei sînt obiective şi valori majore pentru mine. La fel şi armonia cuplului meu. Deci, prefer să renunţ pentru moment la marea schimbare şi să mai aştept cîţiva ani, pînă cînd vom avea o situaţie mai bună. Pe de altă parte, am să mă lansez mai încet şi am să îmi caut cîţiva clienţi, în cadrul oferit de legea care permite unui salariat să cîştige dintr-o altă activitate (fără formalităţi deosebite) pînă la 70.000 de franci pe an. Fără să fac cheltuieli importante. Ocazional, banii se vor adăuga cîştigurilor mele regulate şi va fi, de asemenea, un test, o încercare.

Acţionaţi *pentru* sau acţionaţi *contra* ?

Această căutare trebuie făcută cu luciditate, sinceritate şi trebuie să vă „bateţi puţin capul". Apoi, situaţia se vede mai limpede şi se poate hotărî în deplină cunoştinţă de cauză dacă să facem sau nu acest demers profesional care ne tentează atît de mult, sau această înnoire, sau această schimbare, sau acest proiect, sau această întreprindere, sau acest obiectiv... Fiecare este singurul său judecător şi singurul în stare să decidă pentru el şi ai săi.

Există o constatare pe care o putem face totuşi de acum şi pe care o vom regăsi în capitolul 12 : dacă adevăratul vostru scop este să fugiţi de ceva, veţi fugi, dar nu veţi merge către nimic constructiv. Este o diferenţă totală între a acţiona contra a ceva şi a acţiona pentru ceva : într-un caz, rezultatul este că ne îndepărtăm de lucrul în discuţie şi nimic mai mult ; în celălalt caz, rezultatul este că ne apropiem de scopul avut în vedere, de finalitate.

Sesizaţi bine diferenţa. Ea este fundamentală. A o înţelege şi a te cunoaşte bine în această privinţă reprezintă cheia succesului...

Nivelurile logice ale celui care îşi dă identitatea de „norocos" ; cîteva răspunsuri

Iată acum un exemplu de răspunsuri posibile la micul exerciţiu pe care vi l-am propus în acest capitol : „Sînt norocos pentru că/din moment ce/şi...". Desigur, acesta nu este singurul răspuns posibil pornind de la această identitate-credinţă. Dacă aţi găsit ceva similar, sînteţi pe calea cea bună a înţelegerii funcţionării nivelelor logice.

Nivelul 1. *Identitate-credinţe despre sine* : „Eu sînt norocos".

Nivelul 2. *Convingeri-valori* : „Viaţa este făcută din oportunităţi : trebuie să le observi ! " ; „Este important să nu îţi laşi norocul să treacă pe lîngă tine" ; „Detest pesimismul şi modul de a vedea totul în negru, în vreme ce viaţa poate fi atît de frumoasă".

Nivelul 3. *Aptitudini-capacităţi* : „Merg înainte cu uşurinţă" ; „Optimismul este una dintre marile mele calităţi" ; „Am un talent deosebit pentru a observa cînd apare o oportunitate favorabilă sau o ocazie de care se poate profita".

Nivelul 4. *Comportament* : „De obicei, calc acceleraţia" ; „Sînt încrezător şi deschis" ; „Nu mi-e frică" ; „Sînt sociabil : a cunoaşte oameni noi îţi poate aduce mereu cîte ceva" ; „Am norocul să întîlnesc adesea oameni interesanţi !".

Nivelul 5. *Mediul* : uşurinţă în stabilirea contactelor umane. Viaţă socială bogată şi mobilă. Capabil de a prinde norocul, deci de a acumula facilităţi materiale şi de a trăi bine şi pe planul acesta.

Bineînţeles, în orice viaţă există probleme, inclusiv în această „Eu sînt norocos", din exemplul nostru. Însă identitatea-credinţă despre sine face ca încercările să fie depăşite şi alungate repede : ele nu se imprimă, pentru că nu este loc pentru ele. Nu sînt reţinute decît cele care au putut fi depăşite cu bine. Astfel, evenimentele favorabile sînt memorate cumulativ şi ancorate şi mai bine în această structură a norocului, pe fiecare dintre cele cinci nivele logice. Iată o auto-vrăjire pozitivă, de cultivat, dacă nu pentru a crea, atunci pentru a merge înainte în viaţă, fericit şi împlinit !

Să trecem acum la o nouă etapă a călătoriei noastre. Cuvintele care ne vor ghida vor fi supleţe, adaptare şi acţiune, deoarece aceste calităţi sînt necesare pentru a evita căderea în anumite capcane, pe care urmează să le descoperiţi....

Capitolul 7

Ce s-ar întîmpla dacă „aţi face altceva"? Unde este cioara de pe gard? Unde este vrabia din mînă?

Ştiţi cum se prind anumite maimuţe? Este extraordinar de simplu. Este suficient să iei o cuşcă mică şi solidă, fixată pe un suport oarecare şi să pui înăuntru un fruct care se poate vedea bine. Subtilitatea constă în faptul că uşa cuştii este foarte mică: ea nu-i permite maimuţei decît să strecoare înăuntru mîna deschisă. Animalul vine, vrea să apuce mîncarea, bagă mîna înăuntru şi apucă obiectul... Şi atunci este prizonierul micii cuşti. Ştiţi de ce? Pentru că nu vrea să deschidă mîna ca să dea drumul la fruct! Strînge trufandaua, deci nu-şi poate elibera mîna şi astfel rămîne prizonieră. S-ar putea mulţumi să o lase, să-şi scoată mîna şi să plece, dar nu o face. Atunci este suficient să vii să o iei...

Aceasta nu vă aduce aminte de nimic? Eu mă gîndesc într-un mod irezistibil la această poveste, atunci cînd văd oameni care, pentru a nu renunţa la lucruri lipsite de interes, sfîrşesc prin a pierde totul. Veţi vedea.

„La Suzanne", hanul succesului sau al falimentului?

Suzanne are un bristou-restaurant într-un sat alsacian şi trage din greu de cîţiva ani. Ea jonglează în permanenţă cu diferitele plăţi pe care le are de făcut: URSSAF, TVA, impozite, facturi, rate la creditele făcute pentru cumpărarea fondului de marfă şi a localului. La acestea se mai adaugă şi împrumuturile pe care le-a făcut pentru a acoperi anumite

găuri financiare mai urgente decît altele, în mod deosebit pentru a linişti fiscul. Ea îşi ţine afacerea singură, cu o tînără angajată cu un sfert de normă şi cu fiul ei adolescent, care îi mai dă cîte o mînă de ajutor, din cînd în cînd. De bucătărie se ocupă personal - aceasta fiind bună, cu mîncăruri tradiţionale, dar şi exotice uneori. Numai că nu are destui clienţi, banii intră cu ţîrîita, şi Suzanne transpiră de groază. Este adevărat că trecătorul nu are chef să intre...

Cu toate acestea, cafeneaua-restaurant este bine plasată, aproape în centrul localităţii, pe o stradă pe care trec maşinile care traversează satul. Puţin mai departe este un alt restaurant care merge foarte bine.

Suzanne este o verişoară îndepărtată a unei prietene de-a mea. Cum aceasta crede că sînt un sfetnic bun, m-a dus în bristoul respectiv. Aici, descopăr o femeie grăsună, mămoasă, îmbrăcată şi coafată mai mult ca la ţară decît ca la oraş, ceea ce îi stă bine. Ea este complet descurajată. Prietena mea mă pune să vizitez locul şi îmi cere părerea.

Casa cuprinde trei nivele, plus săli ce pot fi amenajate. La parter există o sală de restaurant, bucătăria, toaletele pentru clienţi şi o curticică îngustă, mărginită de un perete şi de o poartă mare pentru vehicule. La primul etaj se găseşte o sală mare, întinsă pe aproape toată suprafaţa casei şi două bîrne de susţinere, din stejar masiv, vechi. La etajul doi, se află camerele în care locuiesc Suzanne şi fiul ei. La trei sînt, de fapt, mansardele. Casa este sănătoasă şi solidă, faţada este interesantă, cu toate că tencuiala este murdară. Cît despre sala de restaurant, pereţii şi plafonul ar trebui zugrăvite şi lemnul de pe jos - parchet în stil ţărănesc - ar trebui raşchetat ca să se lumineze, şi apoi dat cu lac. Mesele şi scaunele sînt acceptabile. În ceea ce priveşte toaletele, acestea sînt turceşti, lucru care nu e deloc apreciat în regiune!

Ar fi suficiente puţine lucruri, puţin spirit descurcăreţ, sistemul D, bătaie de cap, osul la muncă şi nişte cheltuieli mici, pentru a face locul acesta foarte plăcut: de zugrăvit faţada şi sala (prietenii sînt gata să participe); de pus la ferestre ghivece cu flori, de exemplu celebrele muşcate „regina balcoanelor", atît de frecvente în Alsacia; de pus nişte feţe de masă cochete, din material ieftin de bumbac colorat, ce pot fi cusute chiar de ea şi cîteva sticle transformate în sfeşnice pentru mese. Ar fi util şi de schimbat perdelele, şi se găsesc cu modele frumoase pentru cîţiva franci metrul. Şi, bineînţeles, marea schimbare: de montat nişte toalete simple şi decente, cu ajutorul unui instalator sanitar. După ce a făcut toată socoteala, Suzanne ajunge la o cheltuială

de circa patru zile de încasări, ceea ce înseamnă mare lucru pentru a repune o afacere pe picioare.

Acesta nu ar fi decît începutul, pentru că faimoasa sală de la etajul întîi ar putea să devină după aceea o superbă sală de seminar sau să fie folosită pentru nunţi, aniversări, baluri, evenimente tematice. În zilele frumoase, în curticică ar putea fi puse cîteva mese primitoare, pentru a servi acolo un pahar rece, la umbra casei. Aceasta s-ar putea realiza din veniturile mai mari datorate schimbărilor de la parter.

Mai tîrziu, etajul de locuit ar putea fi transformat în cîteva camere pentru oaspeţi, în vreme ce Suzanne şi fiul, după o amenajare suficientă a mansardei, s-ar muta acolo. Cu o rentabilitate mai mare a restaurantului, cele două proiecte, sala de la etajul întîi şi camerele de la al doilea, ar putea fi începute peste trei-patru ani, după însănătoşirea financiară a stabilimentului.

Şi apoi, Suzanne prepară mîncăruri hawaiene, spaniole, greceşti. Îi place să gătească şi este categoric capabilă să se adapteze şi altor bucătării. Îi sugerez să propună clienţilor din cînd în cînd alte seri tematice: seară cu *paella*[1], seară cu tocană de peşte, seară cu ciorbe pescăreşti, seară cu escalop, seară cu mîncăruri din carne de porc etc. Mi-a spus că a organizat şi alte tipuri de seri de cîteva ori, şi totdeauna cu succes.

Mai adaug că investiţia publicitară, pentru a face cunoscute aceste seri speciale şi, de asemenea, schimbarea înfăţişării restaurantului, ar putea fi minimă. De fapt, nişte prospecte fotocopiate şi distribuite în cutiile poştale din zona învecinată, adică pe o rază de patru-cinci sate, sigur ar putea fi de ajuns, cu condiţia să fie bine concepute. Pentru ceva mărunţiş, fiul ei şi cîţiva prieteni urcaţi pe biciclete s-ar putea ocupa foarte bine de asta. Cele o mie de fotocopii nu ar costa-o decît a opta parte din încasările dintr-o zi. Cu ce le-ar reveni adolescenţilor, să zicem o treime din aceste încasări.

La ţară, în Alsacia, oamenilor le place mult să iasă în week-end să mănînce, aşa că restaurantele plăcute sînt pline mereu. O sîmbătă seara aglomerată, o seară tematică ar putea aduce uşor de şase sau de şapte ori mai mult decît încasările medii dintr-o zi. Suzanne ar putea să vadă cum i se dublează cifra de afaceri într-o săptămînă! Fără a mai pune la

1. *Paella* - mîncare spaniolă, compusă din orez cu gelatină, crustacee şi diferite tipuri de carne (n.t.).

socoteală faptul că în timpul săptămînii, clientela în trecere, mai numeroasă, mult mai atrasă de decorul cochet şi de meniul bine afişat, va îmbunătăţi venitul global. Iată deci tabloul de ansamblu şi perspectivele pe care i le-am descris lui Suzanne în ziua aceea : ele sînt absolut la îndemînă cu o investiţie mică şi, desigur, cu muncă.

Vă întrebaţi ce legătură au toate acestea cu maimuţa cu mîna prinsă ? Asta pentru că v-am mai ascuns un element. Din cauza acestui element, Suzanne trăieşte astăzi într-un apartament cu două camere, lipsit de confort. Din fericire, fiul ei s-a angajat în armată, astfel încît nu mai reprezintă o grijă pentru ea. Ea şi-a plătit toate datoriile : casa a trebuit să fie vîndută la licitaţie la doi ani după ce am trecut pe acolo şi nu mai are nimic. Trăieşte destul de prost, făcînd treburi mărunte de femeie de serviciu... Ceea ce v-am ascuns este tipul de clientelă pe care l-am văzut în restaurantul lui Suzanne, exact tipul de clientelă care are tot ce trebuie pentru a alunga burghezia şi oamenii înstăriţi de la ţară, pe care trebuia să îi ţintească : deocheaţi care întîrziau ore în şir în faţa cîtorva pahare cu schnaps sau pastis ; o masă de pensionari care jucau cărţi (simpatici, desigur, dar exclamaţiile lor răsunau foarte zgomotos şi erau acolo în fiecare zi, de la ora 16 la 21) ; cîţiva bărbaţi, probabil cumsecade şi inofensivi, dar care puteau fi judecaţi cu uşurinţă drept „dubioşi" şi neliniştitori, în orice caz mai degrabă vulgari în comportament... Cu alte cuvinte, Suzanne trebuia neapărat să îşi elimine actuala clientelă, cea care îi permitea doar să meargă drept spre faliment, pentru că era evident că putea avea fie acea clientelă, fie o alta. Cele două erau incompatibile.

Deci asta îi explicasem lui Suzanne care, teoretic, fusese de acord cu mine, pentru că vedea şi ea potenţiali clienţi care intrau şi plecau imediat, aproape fugind. Or, Suzanne nu a îndrăznit să îşi elimine clienţii indezirabili, de teamă că nu va mai avea de nici un fel. „Mai bine aşa, decît deloc", şi-a spus ea.

Dovada că această clientelă nu îi permite să supravieţuiască financiar era făcută din plin şi de multă vreme. În ciuda acestui lucru, Suzanne s-a arătat incapabilă să ia în consideraţie acest adevăr şi să acţioneze. Ea nu a putut să înţeleagă că a păstra această clientelă sau a nu mai avea clienţi deloc era absolut acelaşi lucru ! În ambele cazuri, tot la ruină ajungea.

În faţa acestei constatări – din nefericire, verificată ulterior de fapte –, este evident că singura soluţie pentru ca ea să mai aibă măcar şansa de a scăpa era să îşi asume riscul de a se trezi că nu mai are pe cine să servească în restaurant. Sub spectrul falimentului, o şansă de supravieţuire – chiar şi umbra unei şanse – tot e mai mult decît nici una, nu ? Suzanne a ţinut mîna strînsă pe iluzia ei, precum maimuţa pe trufanda. Şi, la fel ca maimuţa, ea s-a trezit că este prizoniera lipsurilor sale.

Iată raţionamentul pe care i l-am prezentat în toate cele trei cazuri posibile :

1. Îşi păstrează actualii clienţi	– ruină.
2. Îşi pierde actualii clienţi, fără să îi înlocuiască cu alţii	– ruină.
3. Îşi pierde actualii clienţi, condiţie *sine qua non* pentru ca să vină o clientelă nouă	– o şansă pentru a-şi repune afacerea pe picioare.

Astfel, eliminîndu-i pe obişnuiţii restaurantului ei, Suzanne avea o şansă din trei, 33 % şanse, pentru a scăpa. Dar menţinînd aceeaşi stare de lucruri, nu avea decît o şansă din una, adică 100 % şanse să dea faliment. Aceasta este aritmetică elementară...

Faceţi altceva !

V-am descris complet cazul lui Suzanne, pentru a ajunge la una dintre axiomele de bază ale dezvoltării personalităţii :

dacă ceea ce faci nu-ţi aduce rezultatele pe care scontezi,
fă altceva !

Dacă ar fi să nu reţineţi decît un singur lucru din această carte, atunci vă rog să fie acesta. Faceţi altceva ! Este fundamental.

Trageţi învăţămintele din evenimente. Nu vă invit să fiţi o giruetă, dar atunci cînd este clar că finalul acţiunilor voastre se dovedeşte nefast sau steril, înseamnă că strategia voastră este nepotrivită. Atunci nu vă mai încăpăţînaţi şi schimbaţi strategia, căci, făcînd-o, vă oferiţi cel puţin o şansă să ajungeţi la un rezultat pozitiv. Nu confundaţi perseverenţa cu imobilismul, cu înţepenirea, cu neputinţa de a se adapta, de a evolua.

Avînd în vedere că este extrem de important, permiteţi-mi să vă mai dau exemple – din nefericire, trăite – de asemenea cazuri de incapacitate

de a te ridica din nou, care paralizează prea mulţi oameni. Ele vor fi descrise mai succint decît cazul lui Suzanne, pentru că deja aţi înţeles principiul.

Julien, cu mîna în cuşcă

Julien deţine un post de radio particular, în banda FM. Este un post de familie : Julien, soţia lui şi cele două fiice ale sale formează echipa de conducere. Cîţiva colaboratori, unii voluntari, alţii plătiţi, completează echipa. De asemenea, este un post de radio comercial : trăieşte din publicitatea pe care o difuzează.

Postul acesta se vrea popular şi foarte aproape de glie. Uneori se vorbeşte în dialect, muzica folclorică din regiune ocupă un loc important în programe, alături de varietăţi, nici cele mai interesante, nici cele mai originale. Rezultat : nu numai că are puţini ascultători, dar, trebuie spus, clasa socială din care provin „ascultătorii fideli" este constituită din oameni care au foarte puţine resurse materiale şi un nivel intelectual mediocru – lucru din plin dovedit în timpul emisiunilor de tip „linie deschisă". Evidenţa este ţipătoare, celelalte straturi sociale arătînd un dispreţ profund pentru acest post.

Atunci, ce se întîmplă ? Oamenii de afaceri nu investesc de două ori în mesaje publicitare pe unde radio, dacă rentabilitatea este nulă. Oraşul nu este foarte mare ; există alte posturi de radio comerciale, care sînt deschise unui segment mai larg de ascultători, şi ele fac afaceri, pentru că, pe undele lor, mesajele publicitare generează venituri.

Cînd i-am spus lui Julien : „Trebuie să schimbi de urgenţă genul de emisiuni şi de muzică. Sau măcar să îţi diversifici emisiunile, astfel încît să agăţi un public ascultător mai larg", mi-a răspuns : „Eu nu pot să rivalizez cu marile posturi precum NRJ, Europe 2 etc. Nişa mea este spiritul şi mentalităţile locale, chiar ţărăneşti". Şi a dat vina pe agenţii de vînzări, care „îşi fac treaba prost şi nu îmi aduc destulă publicitate !". Degeaba i-am spus eu că e mai bine să încerce orice altceva decît să continue tot aşa, pentru că are eşecul asigurat, nu a schimbat nimic. După un an, Julien s-a găsit în situaţia de a nu mai plăti asigurările sociale, ceea ce nu se iartă. A trebuit să renunţe la afacere şi s-a trezit fără muncă, împreună cu întreaga lui familie. Nu a putut nici măcar să îşi vîndă lungimea de undă, pentru că organismul care le atribuie i-a retras-o, cu ocazia reînnoirii autorizaţiilor de emisie, procentul său de audienţă fiind considerat prea scăzut... Julien avea mîna în cuşcă şi nu a scos-o. Vedeţi încă o dată :

este mai bine să încercaţi orice altceva, decît să perseveraţi într-o direcţie care a dovedit că nu duce nicăieri !

Se poate vedea cum acţionează acest mecanism în toate mediile profesionale şi nu numai la cei care sînt pe cont propriu.

Guy, Anne-Laure, Robert şi Martin

Guy este funcţionar de birou. Felul lui de a ţine „mîna în cuşcă" este că nu s-a putut hotărî să accepte un post cu mai multe perspective decît al lui. Problema era că acest post implica necesitatea de a urma o pregătire de care se temea. În mod paradoxal, Guy turba pentru că era blocat fără perspective de a face carieră. Încă mai este şi mormăie în continuare.

Anne-Laure este secretară la o organizaţie internaţională şi îi este din ce în ce mai greu să îşi suporte şeful. I s-a propus să îşi schimbe serviciul şi să aibă drept patron un şef nou, cineva care se va schimba regulat, în ritmul alegerilor succesive pentru acest post. Aceasta este o promovare pentru Anne-Laure şi îi oferă posibilitatea de a respira un alt aer şi de a se reînnoi. Dar ea refuză. Felul ei de a ţine „mîna în cuşcă" constă în faptul că e convinsă că, mîine sau poimîine, actualul ei patron îşi va schimba dispoziţia şi că va fi mai suportabil. Ea crede că un inamic cunoscut este preferabil unui inamic necunoscut. Şi astăzi, în trei seri din patru, ea se întoarce acasă epuizată şi nervoasă pentru că a trebuit să „repare gafele acestui imbecil" !

Robert este maistru. El are probleme de comunicare cu şeful lui, reacţionează într-un mod agresiv faţă de el şi pozează în „victimă a megalomaniei mizerabilului ăsta". Îi spun să îşi schimbe atitudinea, să încerce orice altceva în afară de atitudinea aceasta – pentru că ea menţine un raport negativ în raporturile dintre ei. Dar Robert crede că îl va aduce pe celălalt la uzură, că „mizerabilul" va sfîrşi prin a înţelege că nu se poartă cum trebuie (!) cu maistrul lui şi că-şi va schimba atitudinea. Pentru Robert, „mîna în cuşcă" se soldează, de asemenea, cu o atmosferă profesională viciată care îl uzează.

Martin, în vîrstă de 28 de ani, este în căutarea unui loc de muncă. Nu mai încasează de multă vreme ajutorul de şomaj, singurii bani pe care îi primeşte fiind minimul alocat de serviciile sociale. I se propune un post cu jumătate de normă, pentru un an, care i-ar aduce acelaşi venit. Dar, bineînţeles, ar pierde venitul minim. Martin îl refuză, în vreme ce un alt bărbat, în aceeaşi situaţie, îl acceptă. După un an, acesta este angajat cu normă întreagă. Martin continuă să vegeteze, fără perspective şi plin de frustrări.

Aş putea să vă citez multe alte cazuri, dar mă opresc aici. Probabil, puteţi să observaţi în jurul vostru alte exemple de persoane care, strîngînd mîna în cuşcă, vor fi pierdute din cauza unei bagatele...

Soluţii ? Să acţionaţi ! Cum ? Alertaţi-vă Inconştientul şi RAS-ul !

Soluţii ? Mai întîi, să acceptăm să privim lucrurile în faţă şi să încetăm să ne mai minţim. Apoi să tragem învăţăminte din cele întîmplate, să ne forţăm să fim lucizi, să gîndim. În cele din urmă

Acţionaţi !

Toate se schimbă pe lumea asta, nimic nu este static, durabil, imuabil. Supleţe, adaptare, iată cheile necesare pentru a merge în sensul acestei tendinţe universale : schimbarea. Cînd ne aşezăm în sensul curentului, înotăm mai uşor şi avansăm mai repede. Totul este să găsim fluviul care merge în direcţia potrivită. Se găseşte : fluviul acesta există. Sau, dacă nu, se creează ! Inconştientul vostru, RAS-ul vostru există pentru a vă ajuta, pentru a vă ghida, este suficient să le cereţi. Alertaţi-vă RAS-ul cu scopul de a vă da informaţiile care vă permit să cîntăriţi ce se întîmplă. Dacă acceptaţi să priviţi, el vă va arăta care este situaţia cu adevărat şi spre ce evoluează ea imparabil.

Amintiţi-vă :

- în cazul lui Suzanne : faliment ;
- în cazul lui Julien : faliment ;
- în cazul lui Guy : stagnare profesională ;
- în cazul lui Anne-Laure : uzură nervoasă şi mîrîială ;

- în cazul lui Robert : ambianţă putredă şi energie risipită ;
- în cazul lui Martin : blocarea posibilităţilor de a se descurca.

RAS-ul acestor persoane a fost orientat să nu arate decît ceea ce părea că merge în sensul dorinţei ca lucrurile să se rezolve de la sine. Astfel, ei nu au observat încotro se îndreaptă fluviul, orbire specifică...

Este suficient, cu puţină perseverenţă, să porniţi în căutare de soluţii pentru situaţia care vă face probleme. Puneţi-vă întrebarea : „Ce soluţii sînt la problema mea ?".

Scrieţi această întrebare în partea de sus a unei pagini albe şi începeţi să înşiraţi ideile de răspunsuri care vă vin în minte. Vor fi idei luminoase, realizabile, irealizabile (cel puţin pentru moment), uşor accesibile, dificile, complicate, simple... Scrieţi-le pe toate, fără să le filtraţi şi nici să nu le cenzuraţi. Mai întîi, fiţi creativi !

Nu trebuie să faceţi asta o singură dată. Nu ! Reveniţi asupra întrebării din cînd în cînd, gîndiţi-vă din nou 20 de minute acum, 30 de minute altă dată şi încă 20 de minute în altă zi... Mai căutaţi idei, nu vă opriţi prea repede. Procedînd astfel, veţi arăta Inconştientului şi RAS-ului că această problemă este importantă pentru voi.

Cînd vor fi înţeles,

vă vor ajuta, şi totul va fi mai uşor.

Atunci RAS-ul vă va ascuţi atenţia în sensul a tot ceea ce vă poate face să daţi lucrurilor o proporţie justă, să încetaţi să vă mai minţiţi. Şi, mai ales, veţi fi receptiv la tot ce se va petrece în jurul vostru şi ar putea să vă ajute pentru o soluţie sau mai multe. RAS-ul vă va atrage atenţia asupra tuturor elementelor, contactelor umane, mijloacelor, sprijinurilor posibile etc., care vă vor fi utile.

Unde se vede cum reapare magia

Încă şi mai puternic, atunci cînd Inconştientul vostru va fi „conectat" asupra soluţiilor – şi scos astfel de sub autohipnoza dificultăţilor şi a blocajelor –, el vă va inspira, vă va modula comportamentul în sensul intereselor voastre, fără măcar ca voi să vă forţaţi. Pentru el a devenit natural.

Dacă vă „treziţi" Inconştientul şi RAS-ul să lucreze pentru soluţiile voastre, aţi făcut deja 50% din treabă. Este enorm! Pentru că atunci, cu ajutorul lor, restul de 50% va fi mult mai uşor – şi adesea chiar exaltant – de făcut. Cele 50 de procente înseamnă

A ACŢIONA!

Magia înseamnă şi asta: a acţiona fiind complet. Forţa şi puterea magicianului rezidă într-o alianţă sănătoasă dintre mentalul conştient, care fixează obiectivele şi găseşte soluţiile, şi bogăţiile Inconştientului. Iată cele cinci puncte, cele cinci chei fundamentale ale reuşitei:

1. faptul de a avea în minte un scop clar şi precis;
2. voinţa, hotărîrea de a atinge acest scop;
3. acceptarea faptului că trebuie acţionat prin sine însuşi pentru a reuşi;
4. colaborarea cu RAS, care punctează informaţiile şi oportunităţile utile;
5. ajutorul, inspiraţia, intuiţia, resursele venite din Inconştient...

Vă voi ilustra acestea puţin mai departe, cînd veţi face cunoştinţă cu Helga. Acum aş vrea să vă propun două exerciţii practice, ca să simţiţi bine cum se face. Într-unul ne vom reîntoarce la hanul lui Suzanne şi în celălalt veţi verifica dacă aveţi sau nu mîna în cuşcă.

Un joc de rol: „Eu sînt Suzanne, voi sînteţi eu"

Să reluăm mai întîi cazul lui Suzanne. Cunoaşteţi diferiţii parametri ai vieţii ei profesionale. Vă invit să intraţi – în imaginar orice este posibil – în pielea lui Suzanne. Scrieţi pe o coală mare de hîrtie: „Eu joc rolul lui Suzanne. Care sînt soluţiile pentru ca restaurantul meu să devină rentabil?". Încercaţi să găsiţi cîteva idei diferite de cele pe care le-am dat eu.
După ce le-aţi notat, staţi 30 de minute să vă antrenaţi să gîndiţi în felul acesta, să vă puneţi pe pescuit soluţii. Nu lăsaţi treaba după trei minute, zicînd: „Nu găsesc nimic". Aceasta este capcana. Forţaţi-vă creierul să vă asculte, să vă găsească răspunsuri. Cînd va fi înţeles că nu cedaţi în faţa lenei sale, va începe să vă ofere idee după idee. Poate, cu toate miliardele lui de neuroni!

Reamintiţi-vă: nu vă filtraţi ideile, nu vă cenzuraţi. Scrieţi, înşiraţi pe hîrtie tot ce aduce a posibilă soluţie – chiar dacă nu toate sînt utilizabile. Daţi-i drumul. Şi ne reîntîlnim după aceea, dacă vreţi.

Aveţi mîna în cuşcă?

După acest prim exerciţiu, de ce să nu vă aplecaţi asupra voastră? Voi cum „aveţi mîna în cuşcă"?
Aici, nu pot să vă mai ajut: nu vă cunosc viaţa. Căutaţi, iar dacă nu găsiţi nimic înseamnă că totul merge bine şi puteţi să treceţi la capitolul următor, pentru a vă desăvîrşi cunoaşterea resorturilor omeneşti.
Dar dacă găsiţi, utilizaţi metoda pe care v-o propun: aşterneţi pe hîrtie soluţiile (insist: soluţiile, nu problemele!). Faceţi-o încă o dată şi încă o dată.
Atunci, vă pot garanta, cu ajutorul Inconştientului şi al RAS-ului vostru, vă veţi schimba felul în care vedeţi lucrurile, gîndirea, comportamentul şi, de asemenea, capacitatea de a acţiona în sensul cel bun, în sensul fluviului favorabil reuşitei voastre. Pentru a ajunge la un ocean plin de cufere umplute cu aur. Pentru a reuşi în viaţă. Iată un obiectiv dezirabil, nu-i aşa?

Acum, înainte de a trece la o descoperire şi mai avansată a puterilor voastre mentale şi de a vă face să trăiţi, mai departe în această carte, unele dintre experienţele puţin mai speciale, aş vrea să vă spun povestea Helgăi.

Helga, tînăra din Westfalia

Legenda spune că nu departe de oraş este ascunsă o comoară foarte veche, datînd probabil de pe timpul merovingienilor. Ea este păzită de o prinţesă-zînă şi de un cîine negru cu botul de foc şi nimeni nu ştie exact unde se află.

De-a lungul timpului, mulţi războinici, cavaleri şi prinţi au venit în Westfalia pentru a găsi comoara şi a pune mîna pe ea. Erau curajoşi şi

puternici, în armuri şi avînd care o spadă, care o lance, care o mulţime de arme, care un pumnal. Dar uitaseră să se înarmeze şi cu fineţe, inteligenţă şi intuiţia... RAS-ului şi a Inconştientului. Toţi aceşti eroi tineri şi frumoşi eşuaseră. Toţi se întorseseră bîlbîindu-se, pierzîndu-se în presupuneri cu privire la locul comorii.

Într-o zi, i-a venit rîndul Helgăi, o fată din Westfalia. Ea este foarte îndrăgostită de iubitul ei şi foarte disperată, pentru că tînărul este închis într-o temniţă adîncă. Numai o răscumpărare grea îi poate elibera iubirea, iar fata nu are bani ; nu are decît un miel şi o căţeluşă roşcată. Are însă un obiectiv clar : să găsească o cale să îşi elibereze prietenul. Obiectivul acesta este precis şi cuantificat : trebuie să găsească suma de 18.000 de galbeni înainte de luna plină. Dacă nu, iubitul ei va muri.

RAS-ul Helgăi este „conectat" perfect şi pîndeşte tot ce poate merge în sensul dorinţei ei. Toate resursele şi toate forţele Inconştientului sînt treze, chiar dacă nici forţa fizică şi nici armele nu sînt apanajul ei. La pîndă fiind, RAS-ul îi atrage Helgăi atenţia asupra conversaţiei dintre doi gură-spartă care vorbesc despre comoară.

Inconştientul îi inspiră tinerei un gînd ce-i spune să meargă spre vest, unde se află ţara morţilor, care este şi cea a zînelor. În acest vis, ea se vede aruncînd o rămurică spre vest. Căţeluşa roşcată aleargă după rămurică şi totul se repetă de treisprezece ori. Cînd se trezeşte, Helga îşi ia mielul în braţe şi culege o crenguţă pe care o aruncă spre vest. Căţeluşa ţopăie, ia rămurica în gură şi sare în toate părţile pînă cînd o ajunge din urmă stăpîna ei. De treisprezece ori are loc aceeaşi manevră spre vest, mereu spre vest - spre ţara morţilor, dar şi a zînelor.

Obosită, a treisprezecea oară căţeaua se aşază pe labele din spate şi refuză să se mai joace. Tînăra nu mai ştie ce să facă. Ea lasă mielul din braţe şi se uită în jurul ei : nu este nimic deosebit, iarbă pe jos, cîteva stînci de aceeaşi înălţime, cîţiva copaci răsfiraţi...

Mielul începe să pască, un smoc de iarbă, apoi altul. Tînăra îl urmează, adîncită în gîndurile şi în deznădejdea ei. Iată că a mai făcut o mică bucată de drum, cîţiva paşi la dreapta, apoi înainte, apoi la stînga...

Şi !... Tînăra aproape că se împiedică de o femeie foarte frumoasă care dormea pe pămînt, culcată pe un covor vegetal mătăsos.

„Ce faci aici ? ", o întreabă femeia deschizînd nişte ochi verzi ca smaraldul.

„Să mă iertaţi. Caut de mîncare pentru mielul meu şi cîteva fire de bacă pentru mine, că mi-e foame."

Ciudata doamnă îi arată atunci un coş plin cu corcoduşe şi zice :

„Ia, copila mea, şi pleacă repede. Dar să nu te mai întorci niciodată şi să nu mai spui la nimeni, nici despre mine, nici despre locul acesta. Altfel, n-ai să-ţi mai revezi iubitul niciodată".

Tînăra mulţumeşte roşind şi, trăgînd mielul, face drumul înapoi, cu corcoduşele strînse în poală. Aude un lătrat şi, acolo, îşi vede căţeluşa despărţindu-se, aparent vioaie şi jucăuşă, de un cîine negru care ţopăia.

Cînd vrea să mănînce o corcoduşă, Helga observă că este o monedă de aur şi că, de fapt, ţine în poala fustei 20.000 de galbeni ! Tînărul este eliberat şi o ia de soţie pe Helga. Căţeaua roşcată dă naştere unui căţeluş negru de tot, care se va dovedi mai tîrziu tatăl unei linii de paznici buni ai cuplului şi ai bunurilor sale. Mielul deveni berbecul de prăsilă al unei turme imense. Tînăra, soţie apoi mamă, păstrează tăcerea cu privire la frumoasa doamnă cu ochii de smarald.

Helga ştie bine : drumul către comoară a fost scris înăuntrul ei, chiar dacă ea nu foloseşte cuvintele „Inconştient", „RAS". Alianţa dintre cinci elemente i-a permis să reuşească să îşi atingă obiectivul, acela de a-l salva pe alesul inimii sale. Cele cinci elemente sînt :

1. un scop clar şi precis în minte ;
2. o voinţă hotărîtă să reuşească ;
3. simţul acţiunii personale ;
4. un RAS veghind asupra a tot ce putea să o orienteze şi să o ghideze ;
5. ajutorul Inconştientului, inspiraţie venită dinăuntrul ei, care a făcut-o să îşi folosească instinctiv, uşor în fond, toate resursele de care dispunea, în ordinea corectă, exact cum trebuia.

Putem conta pe Helga că şi-a învăţat copiii şi nepoţii cum să nu se lase păcăliţi de cioara de pe gard şi să ţină vrabia din mînă, cum să alieze cele cinci elemente pentru a reuşi şi a ajunge la succes şi la fericire, fără să aştepte să le cadă totul de-a gata în gură.

După această plimbare într-o legendă de ieri, aş vrea să vă fac să întîlniţi cîteva persoane de azi. Oameni care eşuează şi oameni care reuşesc.

Aceste întîlniri ar putea fi pline de învăţăminte pentru voi...

Partea a treia

Eşec, succes, de ce şi, mai ales, cum?

Capitolul 8

În spatele dorinţei noastre conştiente se află Inconştientul nostru, care trage sforile; cîteva povestiri pentru a vedea mai clar

Vreţi să reuşiţi, să trăiţi o viaţă fericită şi împlinită? Da. Asta ţintiţi în mod conştient: iată de ce aţi cumpărat cartea de faţă şi o ţineţi în mînă chiar în momentul acesta. Acum ştiţi că Inconştientul deţine cheile de acces la resursele voastre. El deţine, de asemenea, tot ce este susceptibil să vă frîneze, să vă pună piedici, să vă bage beţe în roate. Este cazul atunci cînd aceste obstacole se nasc din comportamentul vostru. Cîteva exemple vă vor permite să înţelegeţi mai bine acest mecanism.

De ce fuge Marie-Ange înainte de o întîlnire importantă?

Marie-Ange candidează pentru un loc de muncă în vînzări-relaţii publice în domeniul produselor cosmetice de vîrf. Este frumoasă şi are o prezenţă îngrijită, mai degrabă clasică. Are un nivel bun şi deja lucrează în branşă, dar cu o gamă de produse populare, vîndute în super-magazine. Marie-Ange trece de primele baraje şi ajunge în poziţia de „semifinalistă", adică mai concurează doar cu o singură altă candidată. Dintr-un motiv oarecare, cele două tinere se întîlnesc în aceeaşi încăpere luxoasă

şi discretă, aproape învăluită în tăcere, aşteptînd întrevederea cu cel care va lua decizia finală. Se leagă o conversaţie, şi astfel Marie-Ange înţelege că postul se joacă între ele două. Cealaltă femeie este seducătoare în egală măsură, are prestanţă şi ceea ce se numeşte „vino-ncoace". Este amabilă, nu arată nici un fel de ostilitate sau rivalitate. Cu toate acestea, la un moment dat, Marie-Ange are certitudinea că ea va fi respinsă şi că cealaltă va avea postul.

Aceasta s-a produs în momentul în care interlocutoarea ei i-a vorbit despre un concurs de interpretare pe care l-a cîştigat cînd era tînără. Marie-Ange a fost învinsă fix în momentul acela. Ea s-a ridicat, a salutat-o rapid pe cealaltă candidată, care a rămas perplexă, zicîndu-i că îi lasă ei locul. Apoi, a plecat cu inima bubuindu-i şi abia reuşind să mai respire.

Ce se întîmplase? Aproape nimic: lui Marie-Ange i-a revenit în memorie, ca într-o adiere, umilirea pe care o suportase în urmă cu 15 ani, într-o sală de clasă transformată în teatru. La serbarea şcolii, ea trebuia să interpreteze rolul Ximenei. La repetiţii, totul a mers bine. Soseşte ziua Z, publicul este acolo: părinţi, prieteni şi toţi elevii din clasele mai mari. Dar, după cîteva replici, Marie-Ange are o pană de memorie şi, cu toate că ceilalţi îi suflau textul, ea nu reuşeşte să îşi vină în fire. Iată ce s-a întîmplat atunci: a fugit cu lacrimi în ochi, şi o altă fată, cu multă prezenţă de spirit, a apucat livretul, a sărit pe scenă şi a interpretat rolul, citind textul şi jucîndu-l în acelaşi timp la perfecţie. Cînd îmi povesteşte întîmplarea ei, Marie-Ange îmi spune numele celeilalte eleve: este una dintre cele mai bune actriţe ale noastre. Pentru Marie-Ange, amintirea este arzătoare şi păstrează o impresie de umilinţă, eşec, devalorizare de sine şi vinovăţie...

Iată o amprentă, ceea ce eu numesc un eveniment fondator, foarte negativ şi care a fost refulat în cel mai adînc colţ al ei vreme de mulţi ani – pînă în ziua în care „fantoma trecutului" s-a trezit, în această cameră căptuşită şi luxoasă, pentru a o pune pe tînăra noastră în situaţia unui eşec, de a fi învinsă fără a fi apucat măcar să se lupte.

De ce pare să fi devenit Bernard un expert în „maşina de pierdut"?

Bernard este un specialist în conducerea „maşinii de pierdut". Este pentru a patra oară cînd se apropie de scopul ţintit: să preia conducerea unei noi filiale a companiei sale. Această filială trebuie să fie stabilită la Budapesta şi, cum este de origine maghiară şi vorbeşte puţin ungureşte, aceasta ar trebui să facă lucrurile mai simple. De-a lungul ultimilor ani, el ratase deja Marea Britanie, Danemarca şi Suedia.

De fapt, atunci cînd spun că este „un şofer specializat al maşinii de pierdut" nu-i cinstit deloc, pentru că Bernard este un cadru superior, cu destule diplome şi se impune cu uşurinţă în faţa celorlalţi. De fapt, nu eu folosesc expresia aceasta, ci el însuşi se descrie astfel. Îl obsedează această schimbare profesională la care aspiră, şi care i-a scăpat pînă acum de trei ori. Se gîndeşte în permanenţă la asta şi îşi spune că, dacă ratează şi acum ocazia, va părăsi compania şi îşi va face propria lui firmă.

Bernard vrea neapărat să fie (aproape) singurul stăpîn de la bord. S-a săturat de toate aceste capete dimprejur, cu care trebuie să se pună de acord şi de toate deziderattele printre care trebuie să manevreze. De multă vreme el se întreabă constant de ce nu a făcut pînă acum pasul spre autonomie: are pregătirea, experienţa, energia şi chiar banii pentru a porni.

Da, dar...

- dar este adevărat că această companie din a cărei conducere face parte este o multinaţională în dezvoltare, marcată de un spirit tentacular. Este un prestigiu să lucrezi acolo, atît de aproape de nivelul superior (actualul său post), cu un salariu şi cu o deschidere asupra lumii pe măsură;
- dar, de asemenea, este adevărat că dacă şi-ar face propria companie, ar fi autonom, însă nu ar avea nimic din amploarea, posibilităţile şi strălucirea actualului său job;
- dar mai este adevărat şi că actualele condiţii economice mondiale sînt potenţial de temut. Din punctul de vedere al lui Bernard, trebuie să ai spinarea tare şi un moral de oţel (sau o inconştienţă

de nezdruncinat) pentru a te lansa, atunci cînd ai deja toate facilităţile în mînă. Să laşi vrabia din mînă, poate, pentru cioara de pe gard...

- dar tot adevărat este şi faptul că ar fi mai simplu să obţină, în sfîrşit, această conducere a unei filiale. Aceasta ar rezolva toate problemele. În orice caz, nimeni nu îi poate contesta competenţa pentru acest gen de post!

Da, dar...

- dar dacă nimeni nu îi poate nega competenţa lui Bernard în sensul acesta, el poate – şi o face! Căci, nu-i aşa, după cum se exprimă el, este un specialist în conducerea maşinii de pierdut de fiecare dată (şi numai atunci) cînd se pune în discuţie povestea aceasta cu filiala din străinătate.

Nu am să vă povestesc punct cu punct toate mijloacele pe care le utilizează Bernard pentru a-şi torpila singur imaginea de potenţial viitor director de filială. Este un întreg ansamblu de lucruri care îi schimbă comportamentul şi îl face să fie scos pe tuşă, numai şi numai în cazul acestui proiect. În realitate, în ceea ce priveşte celelalte activităţi ale sale, totul se petrece bine, lucrează perfect, ca întotdeauna.

Este ceva ciudat aici, nu? Toate merg bine, ca de obicei, în împrejurări normale. Ştie să fie puternic, ferm, diplomat, eficace, adaptat, hotărît, convingător etc., în funcţie de necesităţile situaţiei. Însă de fiecare dată cînd vine vorba să conducă el o filială în străinătate, i se schimbă comportamentul şi atitudinea. Bernard se încordează, simte nevoia de a fi mai expresiv decît în mod obişnuit, este forţat în atitudini şi în expresia feţei, devine mai afectat şi mai sentenţios. Îşi pierde tot umorul – una dintre laturile şarmului său în mod normal –, i se încordează faţa, ceea ce îl face să aibe o mască mai mult sau mai puţin înţepenită şi uneori este perceput ca şi cum ar face grimase: îşi încruntă repede sprîncenele, are un rictus al gurii.

Toate acestea îl destabilizează pe interlocutorul său, fără să poată defini cu adevărat ce impresie îi lasă. Aceasta nu îl face pe Bernard să piardă stima interlocutorilor săi. Dar... creează între ei un fel de indispoziţie difuză şi, astfel, între doi candidaţi pentru post (şi tot timpul există cel puţin un altul, bineînţeles), în această lumină, „celălalt" a cîştigat totdeauna, uneori cu mai puţine calificări decît Bernard.

„Iată, stimată doamnă, cum ajung să pierd, deşi fac totul ca să cîştig!... Dumneavoastră înţelegeţi ceva?", mă întreabă el.

Da, cred că înţeleg cîte ceva. Nu încă şi ultimul amănunt din povestea asta – îl vom descoperi împreună, dacă este util, în decursul terapiei dumneavoastră aici. Dar mecanismul, da, îl înţeleg. În realitate, vă întindeţi singur o cursă sau, mai precis, ceva din dumneavoastră vă întinde o cursă, ca să nu reuşiţi. Există în interiorul dumneavoastră o instanţă ce consideră că ar fi negativ, poate chiar rău, să ajungeţi la un astfel de post.

De ce Sabine este abandonată de toţi, tocmai ea, care spunea mereu „da"?

Sabine este secretară de direcţiune. Este divorţată, are o fiică adolescentă şi soţul ei este supărat pe ea pentru că l-a părăsit. A plecat de lîngă el, pentru că se îndrăgostise de unul dintre şefii companiei la care lucra, un bărbat însurat, frumos se pare (Sabine se declară foarte sensibilă la frumuseţe), dar cu un comportament mai degrabă puţin elegant. El o vede cînd îi convine lui; nu îi aduce nimic, pe nici un plan: nici profesional, nici material, nici măcar o idee de cadou, fie el şi nesemnificativ (în vreme ce Sabine, cu orice ocazie, dovedeşte multă generozitate faţă de el). S-a întîmplat chiar să o lovească pe tînăra femeie, pentru că se dusese într-un bar de noapte (absolut nevinovată) împreună cu nişte prieteni. O denigrează pe fiica lui Sabine – care nu îl suportă, desigur, şi îşi ocăreşte mama din cauza lui. Astfel, Sabine este prinsă sub mai multe focuri. Apoi, are probleme la serviciu şi este concediată, pentru o pretinsă greşeală gravă, fără ca amantul ei să ridice nici un deget să o apere, ceea ce ar fi putut să facă, dată fiind greutatea pe care o are în companie. Afacerea ajunge la tribunal. Sabine cîştigă, lucru care îi mai aduce nişte bani în portofel şi-i mai împacă puţin orgoliul. De asemenea, îşi găseşte de lucru în alt oraş, ceea ce pune capăt relaţiei sale amoroase.

Dar iată că reîncepe exact aceeaşi poveste. Sabine se lasă sedusă de unul dintre directori, însurat desigur, care o tratează cam cum o trata amantul de dinainte, exceptînd brutalitatea. Este concediată din nou, din motive oficial economice, de data aceasta.

Are noroc şi îşi găseşte un serviciu în oraşul din care plecase. Aici îşi reîntîlneşte amantul, cu care reînnoadă o relaţie marcată de atracţie şi repulsie în acelaşi timp. Ea îl primeşte, din cînd în cînd, şi îi oferă un sfîrşit de relaţie să nu doreşti la nimeni. O furtună... Drept rezultat, o ia pe Sabine în vizor şi o va bîrfi peste tot, numind-o femeie uşoară.

Oraşul este mic şi, în mod evident, poveştile acestea ajung la urechile actualului ei şef, care, pentru că Sabine este plăcută ochiului şi o rîvnea de o bucată de vreme, o atacă: „De ce nu şi cu mine? Ce, eu sînt mai urît ca ceilalţi?" etc. Atmosfera devine otrăvită, iar Sabine nu se poate hotărî să îi dea ce îi cere, pentru că nu îi place chiar deloc bărbatul.

Aceasta se cheamă hărţuire sexuală, dar Franţa nu este America, şi acest gen de lucruri este greu de dovedit. Sabine strînge din dinţi şi rezistă. Totul se înveninează, şi iat-o din nou concediată, de data aceasta graţie unui şiretlic legal, ceea ce nu-i mai permite să meargă la tribunal. De atunci, Sabine vegetează şi este din ce în ce mai deprimată, căci, cu reputaţia care i-a fost făcută, nu îşi mai găseşte de lucru. „În orice caz, dacă vreun angajator vine să ceară informaţii despre tine, o să-i spunem tot ce-i mai rău" – iată la ce se rezumă ultimele ei referinţe profesionale. Banii se împuţinează, grijile şi depresia se adună tot mai mult şi Sabine nu vede nici un punct de speranţă la orizont...

De ce îşi fugăreşte Alain bolnavii...

Povestea lui Alain este mai scurtă. El este un tînăr medic pneumolog care, după ce a lucrat cu succes într-un spital sub conducerea unui „mare patron", îşi deschide un cabinet în oraş şi aşteaptă clienţii.

Aceştia vin, dar nu se mai întorc! După doi ani de dificultăţi, Alain îşi vinde cabinetul pentru o nimica toată unui confrate mai tînăr şi se întoarce să lucreze la spital. Aici, din nou, lucrurile merg bine: este apreciat de şefi şi de pacienţi, pentru umanism şi pentru competenţă.

Gîndindu-se o dată şi încă o dată, sfîrşeşte prin a înţelege de ce nu i-a mers cabinetul, în vreme ce succesorul lui şi-a făcut rapid o clientelă frumoasă. S-ar părea că nu a fost apreciată atitudinea lui faţă de pacienţii de la cabinet, căci a fost perceput ca indiferent, privind lumea de sus şi cam incompetent. Toate acestea sînt lucruri care nu îl reprezintă pe Alain.

Cutare fostă pacientă, de exemplu, spune despre el: „Aveam o laringită. M-a întrebat de ce am venit la pneumolog. I-am spus că simţeam că mai am ceva şi la bronhii. Tot ce a făcut a fost să mă asculte cu stetoscopul şi să îmi facă o radiografie, apoi şi-a scos carnetul de reţete. Nici măcar nu mi s-a uitat în gît, să vadă că era complet inflamat. Mi-a scris un tratament, fără măcar să îmi spună cum şi cînd să iau pastilele sau care este diagnosticul lui. Apoi mi-a spus să revin peste zece zile. În mod vizibil, nu îl interesa decît să ia banii pe o a doua consultaţie!".

Or, pentru cine îl cunoaşte pe Alain, această judecată e clar falsă. La spital, din contra, este considerat afectuos, devotat şi competent.

Aşadar, ce îl face pe Alain să lucreze bine la spital şi să „iasă prost" cu clientela privată?

Şi voi? De ce...?

Căutaţi bine. Nu există momente sau situaţii în care comportamentul vi se modifică în defavoarea voastră, fără să îl puteţi controla? Momente de timiditate, erori de judecată, accese de panică, „pierderea controlului", defetism...? Fără să existe o justificare raţională? Ştiţi ce? Ar trebui să luaţi acum o hîrtie şi un creion şi să staţi cîteva minute, să zicem 15-30 de minute, pentru a cugeta la cele de mai sus şi să scrieţi ce vă vine. Vorbele zboară, ce e scris rămîne, ştiţi bine, iar un inamic cunoscut şi aşternut pe hîrtie este mai puţin redutabil decît un inamic necunoscut, un concept vag, necuantificat, neprecizat, o fantomă...

Pe hîrtie, lucrurile capătă contur, cantităţi, intensităţi mai corecte şi mai uşor de prelucrat. Nimic nu este mai redutabil decît nişte idei negative vagi şi repetitive, uitate repede, întoarse repede asupra ta şi asupra propriului comportament.

Este momentul să vă vindecaţi de asta – clipa cea mare pentru a învăţa să vă vindecaţi.

Munca aceasta începe pe hîrtie. Hai să ne întîlnim peste cîteva minute...

Să vedem acum cealaltă latură a lucrurilor. Dacă Inconştientul vă poate conduce, chiar antrena, să faceţi prostii, el poate de asemenea să vă ducă spre succes, reuşită, ba chiar spre glorie şi bogăţie.

Inconştientul nu are nici un aspect viciat. El îşi face treaba, care este, repet, să vă ajute, să vă protejeze, să vă susţină, să facă servicii. Dar din această carte învăţaţi că poate înţelege ceva greşit şi să vă protejeze greşit, prea mult sau nu de ce trebuie. Nu aşa s-a întîmplat, în nici un caz, cu José sau Patricia.

... în vreme ce Patricia trăieşte fericită sub lumina soarelui...

Patricia, tînăra şi frumoasa nemţoaică, este sortită de părinţii ei să facă o şcoală de comerţ, apoi să preia magazinul familiei. Şi de ce nu? Compania prosperă, exportă produse alimentare, specialităţi bavareze şi alte produse tipice. Criza mai curînd a consolidat-o decît a destabilizat-o şi – aşa cum spune tatăl ei – va fi totdeauna nevoie să se facă comerţ între popoare, între naţiuni. Consideră că pentru viitorul Patriciei comerţul este o direcţie bună.

Numai că, iată, Patricia nu vrea să facă o şcoală de comerţ. Cifrele o plictisesc şi rigoarea nu este jucăria ei preferată. Ei îi trebuie strălucire, lumini, raze de soare şi admiraţia celorlalţi. Îi trebuie lux, muzică, materiale scumpe, frumuseţe în jur.

Problemă...

Nu am să vă povestesc în detaliu traiectoria Patriciei. Dar să ştiţi că a devenit un manechin foarte căutat.

Nu i-a fost uşor să scape de dictatul familial, dar, printre fugi de acasă, conflicte cu cei apropiaţi, lupte şi menţinerea unei hotărîri fără fisură a cîştigat. Ea şi-a atins obiectivul: este bogată şi celebră – şi familia ei, după ce a combătut-o, nu numai că a capitulat, dar este mîndră de reuşita fiicei lor. Care, de altfel, este deseori ambasadoarea produselor părinteşti în străinătate, ceea ce face să meargă afacerile şi sporeşte clientela...

În plus, atunci cînd cariera ei de manechin se va termina, în orice caz înainte de 40 de ani, Patricia va putea, dacă doreşte, să continue să călătorească pentru a face cunoscute produsele companiei, delegînd altora care se pricep partea mai riguroasă a afacerii.

Deci totul este deschis, pentru acum şi pentru mai tîrziu... Viitorul este roz, indiferent de situaţie, exceptînd cazul în care s-ar produce o catastrofă colectivă...

... iar José îşi savurează reuşita şi fericirea?

José nu este nici frumos, nu are nici studii deosebite şi provine dintr-o familie modestă de emigranţi spanioli. Tatăl său era necalificat şi mama sa era menajeră. Fratele său era muncitor în uzină, iar cele două surori, fără nici o meserie, se ocupau de casă şi copii şi trăiau foarte modest din punct de vedere material.

José este mezinul familiei: are cu opt ani mai puţin decît sora lui cea mai apropiată şi avea 11 ani cînd aceasta s-a măritat, părăsind, astfel, la fel ca şi cei doi fraţi mai mari, casa părintească. El îşi continuă şcoala cu rezultate medii, fără nimic ieşit din comun. Tatăl lui se gîndeşte că, de îndată ce va fi posibil, José va fi trimis la ucenicie. Un prieten de-al lui lucrează într-un garaj şi va putea să îi plaseze copilul pe lîngă patronul lui.

Aşadar, totul pare a fi trasat, José va fi mecanic şi va putea astfel mai tîrziu să îşi cîştige zilele binişor, ca să-şi întemeieze o familie şi să o poată întreţine.

Într-o zi, cînd José avea 14 ani, are loc un incident. Pe o trecere de pietoni, un domn în vîrstă se împiedică şi cade în genunchi, şi scăpînd sacoşa cu cumpărături pe jos, conţinutul acestuia se împrăştie. Primele maşini aşteaptă; cele din spate, ai căror şoferi nu au văzut nimic, claxonează. José se precipită, îl ajută pe bătrîn să se ridice, îi oferă braţul şi umerii săi tineri să se sprijine şi îl duce să se aşeze pe o bordură. Apoi, se întoarce repede să culeagă cumpărăturile de pe jos şi i le aduce bătrînului.

José nu are în mod special un spirit de salvator, dar îşi dă seama că omul este puţin şocat şi că, probabil, îi va fi greu să se întoarcă singur acasă. Şi cum José are timp şi nici un adult nu se opreşte, îi propune domnului să îl sprijine pînă acasă, ceea ce acesta acceptă cu recunoştinţă.

Iată-i deci pe José şi pe bătrînul domn mergînd împreună, unul sprijinindu-se de celălalt. Încet-încet, omul îşi recapătă forţele şi luciditatea. Cei doi discută puţin şi, ajunşi la uşa apartamentului, José vrea să pună cumpărăturile pe ştergătorul de picioare şi să plece. Dar nu, o doamnă cu părul alb deschide uşa, se îngrijorează pentru soţul ei, care insistă ca José să intre ca să îl servească cu o ciocolată: „O merită din plin!", spune el.

José, mai întîi stînjenit, îşi soarbe ciocolata sub ochii amuzaţi ai celor doi, într-o sufragerie de oameni înstăriţi. Cînd, în fine, se pregăteşte să îşi ia rămas bun, bătrînelul îi pune în mînă o bancnotă foarte mare – cei mai mulţi bani pe care i-a avut vreodată: „Bine că ai fost tu acolo. Dacă nu, nu ştiu cum aş fi ajuns întreg pînă aici. În ziua de azi, întrajutorarea dispare, mai ales la cei tineri. Mulţumesc". Cu un ghem în stomac, José ia bancnota pe care nu o aştepta, bîlbîie o mulţumire şi pleacă.

De ce vă povestesc în detaliu acest incident? Am un motiv pentru asta: acest incident este punctul de plecare pentru întreaga evoluţie ulterioară a lui José. Este evenimentul fondator care i-a hotărît viitorul şi bunăstarea financiară (nu, nu i-a moştenit pe cei doi bătrîni) pe care o are astăzi. Daţi-mi voie să vă explic.

În ziua aceea, Inconştientul lui José a înregistrat ceva şi a tras nişte concluzii. Plecînd de la aceste concluzii, i-a indus nişte comportamente şi nişte acte care l-au condus pe José drept la statutul său actual: nu mecanic, ci şeful unei companii în care şi-a angajat toată familia, plus alte persoane – bine plătiţi cu toţii şi trăind mult mai bine decît altădată. Această companie se ocupă cu oferirea unei întregi game de servicii (cumpărături, însoţire, companie, ajutor la toaletă, îngrijirea la domiciliu a animalelor domestice şi a plantelor, formalităţi etc.), utile celor care au nevoie: persoane în vîrstă, oameni temporar imobilizaţi sau senili. Iată serviciile pe care le oferă José. Cînd un client are o nevoie, acesta îi pune problema lui José, care propune soluţia. Adaptare, eficacitate, serviciu – iată deviza firmei. Şi a mers la superlativ: astăzi, la puţin peste 30 de ani, José nu are doar o maşină micuţă uşor de parcat, ci are o casă mare, pe care tocmai a terminat-o de plătit, cu două băi, două garaje, şapte camere şi aproape un hectar de teren în jur, plantat cu copaci. Soţia lui, cei doi copii şi el însuşi se simt bine acolo, ca şi prietenii care vin să ocupe cele două camere de oaspeţi...

În spatele dorinţei conştiente, Inconştientul ţinteşte propriul său obiectiv

Capitolul acesta vă vorbeşte în continuare despre Conştient şi Inconştient. Aş vrea să clarific că dacă José şi Patricia (şi alţii) au reuşit din plin, aceasta se datorează în mare parte, şi mai întîi, Inconştientului lor.

Acţiunea conştientă a fost alimentată de o sursă interioară, profundă, fără de care la capătul drumului s-ar fi aflat eşecul – la fel ca în cazul multora dintre contemporanii noştri care au dorinţe, dar nu şi le împlinesc, din cauza lipsei acestei „alimentări" din Inconştient. Marie-Ange, Bernard, Sabin şi Alain, printre alţii, lipsiţi de această hrană au eşuat:

- Marie-Ange voia, în mod conştient, acest post din industria cosmeticelor de lux, care i-ar fi permis să frecventeze alţi clienţi şi alte medii decît cele din supermagazine;
- Bernard voia postul de director al unei filiale din străinătate cu toate forţele sale conştiente;
- Sabine voia, în mod conştient, să fie liniştită la serviciu, să îşi îndeplinească sarcinile cu conştiinciozitate, să se înţeleagă bine cu toată lumea, fără ca viaţa ei particulară să îi afecteze viaţa profesională şi să strice totul;
- Alain voia, în mod conştient, să îşi creeze clientela lui, să fie un medic bun...

Dar Conştientul nu este suficient nici pe departe: Inconştientul acestor patru persoane nu era deloc de acord cu obiectivele Conştientului şi le-a împiedicat succesul într-un mod eficient.

Vă datorez cîteva explicaţii cu privire la aceste patru cazuri.

Marie-Ange, Bernard, Sabin şi Alain, nişte Conştiente care nu îşi mobilizează Inconştientele

Am văzut, în mintea lui Marie-Ange un eveniment fondator extrem de umilitor s-a trezit cînd cealaltă candidată i-a vorbit despre cursul de actorie. Conştientul refulase această amintire, dar ea fusese tot timpul acolo, vie, în Inconştient. Simpla reamintire a acestei secvenţe a reactualizat situaţia de eşec, a trezit imaginea altcuiva care reuşeşte acolo unde Marie-Ange urma să eşueze obligatoriu. Atunci s-a declanşat apărarea, compulsivă şi irezistibilă: să lase imediat locul celeilalte, fără măcar să îşi încerce mai întîi şansa, lucru care ar proteja-o de repetarea eşecului şi a umilinţei temute. Astfel, Marie-Ange putea din nou să lase această scenă din trecutul său să cadă în purgatoriul subteran.

Dar această soluţie echivalează cu a păstra în adîncurile sinelui o mină plutitoare, tot timpul susceptibilă să explodeze, numai să o trezească

un incident. Într-adevăr, merită efortul de a dezamorsa o asemenea mină. Pusă în concurenţă directă cu cineva, Marie-Ange a renunţat de mai multe ori fără să lupte – fără a vorbi neapărat despre arta dramatică. Cînd şi-a dat seama că aceasta reprezintă o piedică serioasă pentru progresul ei, a venit la mine ca să schimbe situaţia – şi astăzi o duce bine.

Bernard, în ceea ce îl priveşte, a reacţionat înainte ca oportunitatea cu Ungaria să îi treacă pe sub nas, la fel ca şi cele de dinainte. Am lucrat împreună să îi eliminăm fobia la timp. În prezent, el este în Ungaria şi se simte bine acolo. De fapt, Bernard era perfect operaţional, atîta vreme cît nu era el „căpitanul" navei. La nivel inconştient, exista în el o credinţă cu totul specială: cînd era singurul responsabil se simţea de parcă îi era dat să „aducă ghinion" la tot ce atingea. Această credinţă subterană se fonda pe anumite evenimente din trecutul lui, pe care ne propunem să le analizăm aici.

Aşadar, Inconştientul lui Bernard trebuia să îl împiedice să ajungă în poziţia de a purta ghinion unei noi filiale – şi deci să facă orice ca să eşueze. Inconştientul este puternic: el „simte" cum să facă pentru a ajunge la ce şi-a propus. El induce exact comportamentele adecvate în funcţie de reacţia pe care o percepe la interlocutori: să ne amintim că intuiţia, flerul, instinctul sînt talente care aparţin Inconştientului – în vreme ce tot ce ţine de raţionament, analiză, studiul informaţiilor în cele mai mici detalii de către intelect sînt talente ce aparţin Conştientului.

Deci, Inconştientul lui Bernard imprima cu uşurinţă comportamente şi reacţii, activînd „maşina de pierdut". Un lucru încă şi mai important: de fiecare dată cînd se repeta ratarea, aceasta încrusta şi mai mult convingerea subterană, care se autoalimenta astfel şi se întărea din ce în ce mai mult. Un cerc vicios, o adevărată auto-vrăjire! Am văzut cum funcţionează aceste auto-vrăjiri şi ce forţă pot dobîndi, în capitolul 6. Pentru a-l „vindeca" pe Bernard de această problemă graţie tehnicilor PNL şi TNPro, a fost nevoie să îi aducem Inconştientul la o nouă interpretare a evenimentelor fondatoare din trecut şi să spargem mecanismul auto-vrăjirii. Aceasta a constat în a-i oferi o nouă grilă de lectură a acestor evenimente, o nouă interpretare a acestor trăiri anterioare, eliberată de încărcătura negativă şi inhibitoare.

La nivel inconştient, Alain avea şi el o fobie: aceea de a fi total responsabil de celălalt. Iată evenimentul fondator: la vîrsta de şase ani, singur la ferma părintească, este pus să aibă grijă de sora lui mai mică, de trei ani. Cei doi copii se joacă în hambar, cînd, dintr-o dată, fetiţa se prăbuşeşte, leşinată. Alain înnebuneşte, încearcă în zadar s-o readucă la viaţă, o crede moartă şi nu mai ştie ce să facă. În cele din urmă, aleargă la ferma vecinului, la o depărtare de aproape un kilometru. Cînd se întoarce, împreună cu fermierul, ei o descoperă pe fetiţă aşezată, încă ameţită, revenindu-şi încet în fire. Nu s-a aflat niciodată ce a provocat această pierdere a cunoştinţei, care nici nu s-a mai repetat. Dar în ziua aceea, Inconştientul lui Alain a cristalizat două credinţe:

- prima: a fi singurul responsabil de soarta altuia riscă să conducă chiar pînă la constatarea unei neputinţe totale, în caz de probleme grave. Numai cu prezenţa altcuiva, mai adult, mai puternic, pot fi găsite soluţii pentru marile dificultăţi;
- a doua: trebuia să se înarmeze împotriva bolii, să ştie cît mai multe cu putinţă despre ea, pentru a avea o putere maximă de acţiune împotriva ei – şi probabil că aceasta i-a decis cariera de medic.

În cabinetul lui, Alain era responsabil în totalitate de pacienţii săi. Aici, comportamentul său devenea dezagreabil, era încordat şi pretenţios – de unde rezultatele pe care le ştim. Inconştientul s-a folosit exact de modalităţile adecvate pentru a-l aduce pe Alain să lucreze din nou în spital, sub protecţia unui „patron" – loc în care calităţile lui se exprimau şi avea succes.

Sabine, adolescentă fiind, fusese considerată o urîtă. Este adevărat că, pe atunci, avea un nas groaznic – element dizgraţios corectat ulterior printr-o operaţie de chirurgie estetică, plătită din primele ei salarii. Îşi invidia colegele care aveau prieteni şi încasa batjocura referitoare la nasul ei „de Cyrano". Cu toate acestea, cînd avea 17 ani, a început să se intereseze de ea un băiat frumos. Era fiul unui vecin, care se întorsese din armată şi suferise o decepţie sentimentală. Relaţia lor nu a durat: tînărul a plecat să muncească în alt oraş şi ea nu a mai auzit de el.

A contat mai puţin, pentru că, în acele cîteva luni, Sabine s-a simţit valorizată. Fusese ca o revanşă pentru urîţenia ei şi pentru gîndurile

neplăcute. Însemnase, de asemenea, descoperirea senzualităţii sale şi, mai ales, un mod de a le face geloase pe celelalte fete, subliniind descoperirea unei puteri asupra semenilor ei. În orice putere există plăcere şi ştim că Inconştientul caută să ne apropie de plăcere.

Sabine nu era o femeie uşoară, însă un automatism o aducea la reactualizarea acelei revanşe de fiecare dată cînd se ivea ocazia. De aici şi imposibilitatea ei de a spune „nu" bărbaţilor frumoşi şi cu prestanţă care o curtau şi, pe de altă parte, toate inconvenientele ce decurg de aici. Sabine mi-a dat de furcă cel mai mult; a fost greu să o vindec de asta. Astăzi, s-a recăsătorit, nu mai lucrează, iar soţul ei, drăguţ şi atent cu ea, nu a fost ales pentru a le face geloase pe celelalte femei, ci pentru că o făcea fericită. Deprimarea şi statutul ei de victimă au dispărut.

Patricia şi José, acţiuni conştiente şi inconştiente, îndreptate în aceeaşi direcţie

Patricia gustase anumite bucurii în timpul unui episod din tinereţea ei. Inconştientul este în căutarea plăcerii şi a împins-o pe Patricia să repete trăirea acestei plăceri, prin intermediul căii pe care şi-a ales-o. La fel ca şi în cazul lui Marie-Ange, acest eveniment fondator a avut loc pe o scenă de teatru de la şcoală. Dar, spre deosebire de Marie-Ange, Inconştientul Patriciei a experimentat atunci voluptatea pe care o aduce admiraţia celorlalţi. Atunci, absolut natural, el a împins-o pe tînăra noastră în direcţia cea bună: cea în care putea să primească din nou această admiraţie. Întregul comportament al Patriciei s-a modulat din interior şi irezistibil: acţiunile şi reacţiile ei au fost inspirate şi mobilizate în mod adecvat de Inconştient, pentru ca ea să reuşească în vocaţia ei.

În ceea ce-l priveşte pe José, acum ştiţi destule pentru a găsi voi înşivă sursa reuşitelor sale: motoarele puse în funcţiune de Inconştientul său, în urma evenimentului fondator petrecut cînd avea 14 ani. De asemenea, mi-ar plăcea să vă propun să ne oprim o clipă înaintarea, să îi recitim povestea şi să ne gîndim la ea. Astfel, veţi pătrunde şi mai bine aceste mecanisme, ceea ce poate fi plin de învăţăminte pentru propriul vostru caz.

Şi voi? Ce se ascunde în spatele „De ce"-urilor voastre?; cum să produceţi schimbarea?

Vă mai spun încă o dată, Inconştientul nu are nimic vicios sau pervers. Dacă scîrţiie ceva, aceasta se întîmplă pentru că el a înţeles greşit şi induce un comportament neadecvat ca să vă apere, să vă susţină, să vă fie de folos.

Acum ar trebui să recitiţi hîrtia pe care aţi scris-o cu puţin înainte, cea pe care sînt aşternute comportamentele voastre negative necontrolate. Ce se ascunde în spatele lor? Ce evenimente fondatoare le-au creat? Poate că nu veţi şti niciodată şi nu este neapărat necesar să ştiţi, în afara cazului în care, terapeutul vostru consideră că, pentru a vă ajuta, este util să caute aceste informaţii. Dar, în orice caz, în această carte aveţi mijloacele pentru a schimba astfel de comportamente.

Vă reamintesc elementele pe care deja le aveţi, pentru a înţelege şi a rezolva problemele şi a vă îndrepta spre succes:

- autoprogramarea resurselor (capitolul 4 şi tabelul de la p. 105);
- schimbările în submodalităţile voastre auditive şi vizuale (capitolul 5 şi tabelele de la pp. 81 şi 87);
- lucrul asupra credinţelor voastre (capitolul 6 şi tabelele de la pp. 112 şi 114);
- acceptarea acţiunii, aceasta implicînd:
  - un scop clar,
  - voinţa voastră,
  - acceptarea ideii de a acţiona prin voi înşivă,
  - alianţa cu RAS-ul,
  - alianţa cu Inconştientul.

Contează mai puţin faptul că obiectivul vostru constă în a fi un luptător, un conducător, un estet, un sprijin pentru altcineva, un epicurian sau un poet blînd. Alegeţi ce vreţi şi utilizaţi tot ceea ce ştiţi deja pentru a vă atinge scopul.

Acum, să mergem mai departe şi să descoperim împreună cum puteţi să experimentaţi diferite stări de conştienţă pentru a vă regenera energiile. Aceasta poate fi mai mult decît util, deoarece cu energie puţină nu se poate ajunge prea departe...

Capitolul 9

Reuşita, libertatea şi armonia sînt mai întîi în mintea noastră; stările de conştienţă, creativitatea şi plenitudinea

Ce se înţelege printr-o „stare de conştienţă"

Unde se poate ajunge cu ceea ce numim o „stare de conştienţă obişnuită" (SCO)? Vă întrebaţi ce este o „stare de conştienţă obişnuită"?

Am să vă spun: este starea de conştienţă în care vă aflaţi în general, cînd nu vă concentraţi în mod special, cînd nu sînteţi nici creativ, nici inspirat, nici în contact cu forţele, cu sursele voastre profunde. Este starea de conştienţă în care sînteţi atunci cînd funcţionaţi mai mult sau mai puţin automat, în timpul activităţilor de zi cu zi: casă-serviciu. Este o stare de conştienţă în care nu sînteţi cu adevărat conştienţi de voi înşivă, sînteţi conştienţi doar vag de ceea ce se întîmplă, despre ce aveţi de făcut în ora sau în ziua următoare. Atunci sînteţi situaţi mai degrabă în exteriorul vostru, nu puteţi „degusta" nimic cu intensitate: nici muzica, nici mîncarea - fie ea delicioasă -, nici o discuţie cu altcineva, nici plăcere sau acţiune...

Într-o stare de conştienţă obişnuită, mentalul este ocupat în mod constant cu un „discurs", un gînd omniprezent, fără o ţintă precisă, necontrolat, o trăncăneală informă şi care nu duce nicăieri. E numai un zgomot în cap, prin care umblă de toate şi nimic: nişte idei vagi, consideraţii generale. Este ca şi cum mentalul, aflat în SCO, ar avea oroare de linişte. Şi, de fapt, exact despre asta e vorba: apucă tot ce are la îndemînă pentru a avea o ocupaţie. Dacă natura are oroare de vid, creierul are oroare de inactivitate.

Cînd facem o treabă numai pentru că trebuie să o facem, fără idei, fără creativitate, fără inspiraţie, aşteptînd cu nerăbdare ora care marchează sfîrşitul corvoadei, atunci sîntem în SCO.

Nu veţi avea niciodată nostalgia unei SCO: nu aduce nici plăcere, nici interes. Este obişnuită.

Cu o stare de conştienţă obişnuită nu faceţi altceva decît să „meşteriţi" ceva, să bateţi darabana, să treceţi peste lucruri fără a le trăi pe deplin şi cu atît mai puţin să le transformaţi.

Plăcerea; implicarea, imaginaţia, supravieţuirea

Pentru a fi fericit şi creativ, trebuie să învăţaţi să intraţi repede şi uşor în stări de conştienţă modificate, în SCM. Unele dintre ele sînt numite SNOC, stări non-ordinare de conştienţă.

Există diferite tipuri de SCM şi SNOC şi ştiţi lucrul acesta, din viaţa voastră. Atunci cînd faceţi dragoste şi vibraţi intens la senzaţiile pe care le trăiţi, sînteţi într-o SCM. Sînteţi atent la voi înşivă şi la ce este important: corpul vostru, partenerul şi ambalarea întregii voastre fiinţe - orgasmul este o SCM. Cîmpul conştienţei voastre este îngustat, aţi eliminat tot „bla-bla"-ul acela mental, pe care îl aveţi în permanenţă în starea voastră de conştienţă obişnuită. Sînteţi concentrat şi tocmai această stare de concentrare vă permite să resimţiţi plăcere şi să creaţi încă mai multă plăcere. În caz contrar, dacă în această situaţie rămîneţi în SCO, ar fi ca şi cum v-aţi gîndi la cumpărăturile pe care le aveţi de făcut în timpul zilei sau la munca pe care va trebui să o faceţi mîine... În cazul acesta, bărbat sau femeie, sînteţi frigid şi treceţi pe lîngă plăcere.

Aceasta este o imagine bună a diferenţei dintre SCO şi SCM. În SCO, se trece pe lîngă exaltare, acţiuni în forţă şi ceea ce este pasionant, motivant: ciugulim fărîmituri din viaţă; ne mulţumim cu zdrenţe.

Mai cunoaşteţi şi alte SCM, veţi vedea. Cu siguranţă, aţi fost deja captivat de un film sau o carte. Într-un astfel de caz, întreaga voastră atenţie era captată de firul acţiunii. Este ca şi cum acţiunea v-ar privi foarte serios şi, într-un anumit fel, voi aţi fi jucat ce se întîmplă pe ecran sau aţi fi unul dintre personaje din carte. Aici de asemenea, era eliminat „bla-bla"-ul mental, întregul cîmp al conştienţei fiind ocupat, eraţi implicat. Gîndindu-vă din nou la aceasta, trebuie să vă amintiţi că vă plăcea acea stare de concentrare.

La sfîrşitul lecturii sau al vizionării, probabil că vă încerca regretul că s-a şi terminat, iar gîndirea voastră căuta să recreeze prin amintire impresiile pierdute.

SCM, SNOC vă permit să vă apropiaţi de altceva decît de realitatea ordinară. Lucrul acesta este evident, de asemenea, în vise: a visa corespunde unei SCM, la fel ca şi visarea cu ochii deschişi. V-aţi abandonat reveriilor, nu? Atunci ştiţi cît este de plăcut să visezi cu ochii deschişi. Probabil că în adolescenţă, la fel ca toată lumea, aţi visat cu ochii deschişi că sînteţi în braţele actriţei preferate (actorului preferat), că sînteţi altcineva, că trăiţi alte vieţi. Şi vă era greu să vă rupeţi de imaginile pe care le crea mentalul vostru în SCM. Atunci, nu vă gîndeaţi, în acelaşi timp, că trebuie să vă pregătiţi temele la matematică peste trei zile sau să redactaţi de urgenţă o disertaţie.

Şi cînd dormiţi sînteţi într-o SCM. Or, trebuie să dormiţi, este vital. După cîteva zile de privare de somn, survine moartea. Zece zile fără nici un vis sînt sancţionate cu nebunia. Somnul, visele sînt SCM-uri. Aceasta înseamnă că însăşi supravieţuirea voastră depinde de aceste SCM-uri. Vedeţi, a te simţi implicat, a-ţi imagina, a visa, a inventa, toate acestea sînt SCM-uri. Cît despre SNOC, acestea sînt SCM-uri mai deosebite, precum: hipnoza, autohipnoza, stările de transă (non patologice) de toate tipurile, visul numit lucid şi altele[1].

Stările de conştienţă şi reuşita

Aduceţi-vă aminte: vi s-a întîmplat, cu siguranţă, ca într-o zi să fiţi complet absorbit de ceea ce făceaţi: meştereaţi, coseaţi, munceaţi, făceaţi sport, artă sau artizanat...

Eu, aş putea să vă vorbesc despre François, un tînăr campion de karting, la juniori. Trebuie să vedeţi cum îi strălucesc ochii, cînd îmi povesteşte despre pasiunea lui pentru tot ce se mişcă repede pe patru roţi. Ceea ce îmi descrie el atunci este cum trăieşte o SCM cînd

1. Informaţii suplimentare pe tema aceasta găsiţi în teza de doctorat a lui Michel Nachez, *Les états non ordinaires de conscience. Essai d'anthropologie experimentale*, publicată la Presses Universitaires du Septentrion. În egală măsură şi în *Les états non ordinaires de conscience*, de acelaşi autor, la editura Marabout.

conduce: o stare de concentrare extremă, în timpul căreia în cîmpul conştienţei sale nu mai există nimic în afară de şofatul maşinii, cu o precizie de aproape un sfert de milimetru. Mintea lui este focalizată total, ceea ce îi permite să reacţioneze extrem de rapid pentru a cîştiga, şi cîştigă destul de des – nu numai pe patru roţi.

Am întrebat-o pe Sonia Gerber, o prietenă de-a mea, ce simte în timpul muncii sale de creaţie. Ea este pictoriţă şi îşi expune operele în Franţa, desigur, dar şi în Germania, în Olanda, în Cipru, în Japonia. Iată ce mi-a răspuns: o concentrare intensă în care scapă din vedere problemele cotidiene, cît e ceasul, ce este în jur, zgomotele ambiante... „Singurele lucruri care există atunci sînt pînza, materialele şi culorile cu care lucrez. Mă simt în legătură cu un fel de elanuri interioare, care îmi spun ce să fac, ce culori să amestec, ce texturi să utilizez. Mă simt atît de bine în această stare..." Iată o frumoasă SCM de creativitate.

Aş putea să mai dau multe exemple: eu însămi, atunci cînd scriu pentru voi sau cînd induc cuiva, în cadrul practicii mele terapeutice, o stare de transă hipnotică, devin infinit mai eficace. La fel se întîmplă cînd ascult o muzică ce îmi place sau cînd mă „programez" să reuşesc ceva.

Dar, mai mult decît evident, vă vor convinge propriile voastre trăiri: căutaţi în viaţa voastră, în trecutul vostru de exemplu, un moment în care aţi reuşit ceva deosebit de bine sau v-aţi implicat într-un mod special în acţiune, indiferent pe ce plan: studii, distracţie, muncă sau senzualitate... Cînd aţi găsit, plonjaţi din nou în gîndurile voastre din momentul acela. Atunci, probabil că vă veţi aminti mai multe lucruri:

- în clipele acelea, fluxul anarhic al „bla-bla"-ului mental s-a liniştit în voi;
- simţeaţi o senzaţie plăcută, ca un fel de adîncire, de calmare, de echilibru, de forţă, de plăcere;
- percepeaţi mai mult sau mai puţin confuz faptul că aceasta a „deschis poarta" unui fel de ajutor sau de inspiraţie provenind din adîncul fiinţei voastre – şi că de aici a venit eficacitatea sau intensitatea trăirilor voastre.

Vedeţi unde vreau să ajung? Am vorbit pînă acum despre SCM şi SNOC, care permit să reuşiţi şi care sînt caracterizate prin:

- o concentrare extremă, adică eliminarea „ceţii" informe care stă adesea prea mult în creierul nostru şi ne perturbă acţiunile, eficacitatea şi chiar plăcerea pe care o putem încerca;

- senzaţia agreabilă de a fi total implicat, eficace;
- impresia de a fi ajutat din interior sau de a ajunge la sursele de putere din sine, de a fi purtat spre victorie.

Mai există multe alte stări de conştienţă: hipnoza – mai mult, în SCM-urile despre care v-am vorbit mai sus există o formă de autohipnoză –, stările psihedelice, stările de percepţii îngustate, stările halucinatorii, paroxistice sau mistice etc. Totuşi, nu acestea ne preocupă aici.

Dimpotrivă, ceea ce ne interesează aici este să învăţăm să stăpînim stările de conştienţă care vă vor permite să vă schimbaţi viaţa şi acţiunile, să vă proiectaţi voinţa şi dorinţa asupra vieţii, asupra destinului vostru. Ceea ce vă interesează aici este să învăţaţi să intraţi în stările de conştienţă care vă vor permite să vă adaptaţi, să progresaţi, să beneficiaţi de toate atuurile. Să reuşiţi în viaţă, la urma urmelor. În aceasta constă unul dintre obiectivele majore ale acestei cărţi pe care o aveţi în mînă în clipa aceasta.

Stări de conştienţă, creativitate şi plenitudine

Mai aveţi nevoie de alte cîteva informaţii pentru a aprecia cum trebuie valoarea SCM şi SNOC în cîmpul psiho-mental.

Neurofiziologia modernă a arătat că există o legătură între stările de conştienţă modificate şi anumiţi neurotransmiţători, endorfinele. Acestea sînt substanţe chimice endogene, adică fabricate de organism, care au un efect considerabil asupra dispoziţiilor noastre. Dacă numele lor sînt puţin ciudate (endorfine, serotonină, encefalină, acetilcolină...), efectul lor este binefăcător: antistres, antidurere, antidepresie, euforizant, tonifiant, alimentînd performanţele fizice şi intelectuale, generînd energie, plăcere, bucurie, entuziasm.

SCM şi SNOC ne stimulează organismul să producă neurotransmiţători. Din acest punct de vedere, a şti să intrăm în SNOC reprezintă un atu considerabil. Dar probabil că acum vă întrebaţi: „Şi dacă eu sînt incapabil să intru în SNOC?". Adevărul este că, în cultura noastră occidentală, nimic nu ne-a familiarizat cu aceste stări de conştienţă, în vreme ce culturile tradiţionale le cunosc dintotdeauna. Cu toate acestea, iată un punct care poate fi lămurit rapid, pentru că vă invit acum să experimentaţi practic, în deplină siguranţă şi fără nici o contraindicaţie

o SNOC care are proprietatea de a vă stimula sistemul nervos să producă cele mai benefice endorfine (ceea ce a fost demonstrat în experienţe ştiinţifice la Universitatea din München[1], printre altele).

Metoda simplă pe care v-o ofer aici are toate şansele să vă determine organismul să sintetizeze astfel de substanţe, pentru a vă amplifica echilibrul personal şi bucuria de a trăi. De altfel, la cei mai mulţi oameni, această metodă generează rapid senzaţii foarte agreabile de euforie. Aşadar, este imposibil să ne simţim limitaţi, temători, nemulţumiţi de sine. Iată ce reduce stresul şi „dă savoare", „umple de energie", creşte buna dispoziţie şi neutralizează ideile şi emoţiile negative.

În această SNOC despre care vă vorbesc, nu se pune problema să adormim sau să ne pierdem conştienţa! Problema este să fim orientaţi către interiorul nostru, spre impresiile, simţirile, percepţiile foarte subiective, foarte personale şi uneori un pic speciale, către zidurile imaginarului nostru, către trăiri diferite de cele obişnuite.

O postură binefăcătoare

Tehnica aceasta de a intra în SNOC i-o datorăm antropologului american Felicitas Goodman, care a descoperit-o în America de Sud, apoi a experimentat-o cu studenţii ei la Denison University şi pe care, acum, o puteţi trăi şi voi la rîndul vostru.
Sînt necesare două lucruri simple: precizia posturii pe care am să v-o descriu şi o înregistrare de 15 minute a unui sunet ritmat, exact la frecvenţa de trei herţi[2] (pentru aceasta, puteţi lua un tambur sau nişte beţigaşe şi să vă înregistraţi lovind de trei ori pe secundă, vreme de un sfert de oră[3]).

1. Sursa: antropologul american Felicitas Goodman.
2. Herţul este unitatea de măsură a frecvenţei: aici, trei bătăi pe secundă.
3. Totuşi, nu este uşor de respectat ritmul acesta exact – şi absolut necesar – timp de 15 minute. Astfel, pentru a simplifica lucrurile, vă puteţi procura o înregistrare (Rythme 3 hz) care vă ghidează în decursul întregii proceduri şi care conţine acest sunet specific. O puteţi găsi la C.E.H. 7, place d'Austerlitz, F-67000, Strasbourg, France.

Postura

Această postură ne vine din America de Sud şi v-am ales-o dintre multe altele pentru că am constatat că ea generează SNOC cel mai uşor şi mai repede, aducînd faimoasele efecte benefice despre care v-am vorbit mai sus: bună dispoziţie, euforie... Iată informaţiile de care aveţi nevoie pentru a efectua corect această postură, cînd va veni momentul:

- Îmbrăcaţi-vă confortabil, fără haine strîmte, astfel încît să vă simţiţi cît mai comod, ca să vă puteţi menţine în postură, conform schiţei de mai jos.
- Aşezaţi-vă turceşte.
- Îndoiţi degetele în palme.
- Aplecaţi-vă uşor înainte.
- Sprijiniţi-vă pe sol în falangele degetelor, punînd fiecare mînă în faţa fiecărei tibii şi la mică distanţă una de alta: greutatea corpului se lasă pe acest sprijin.
- Braţele rămîn întinse, dar nu încordate.
- Închideţi ochii.
- Daţi puţin capul pe spate, aducîndu-l la verticală. Scoateţi puţin limba printre buze.



Procedura

Este foarte simplă şi uşoară. După ce aţi învăţat bine postura – repetînd-o de mai multe ori şi controlîndu-vă cu ajutorul schiţei – sînteţi gata să intraţi în SNOC.

- Izolaţi-vă pentru aproximativ o jumătate de oră (blocaţi telefonul!), într-un loc cît mai puţin zgomotos posibil.
- Aşezaţi-vă şi închideţi ochii.
- Instalat confortabil, număraţi 45 de respiraţii în gînd, respirînd adînc şi calm.
- După aceea, porniţi înregistrarea de 15 minute cu sunetul de 3 herţi şi aşezaţi-vă imediat în postură (chiar dacă nu este indispensabil, este de preferat să o ascultaţi în căşti).
- Staţi aşa timp de 15 minute (nici mai mult, nici mai puţin).

Ce se poate întîmpla în aceste 15 minute?

Dacă intraţi în joc, adică dacă vă „conectaţi" la voi înşivă, puteţi intra în contact cu imageria voastră metală şi/sau să aveţi senzaţii deosebite: să descoperiţi în corp o senzaţie care se modifică, creşte, se micşorează sau ia altă formă, de exemplu. De asemenea, puteţi avea impresia că vă transformaţi sau că vă aflaţi în altă parte decît în camera în care sînteţi: în diverse peisaje, în locuri variate. Astfel, unele persoane mi-au mărturisit că experimentînd această SNOC au avut impresia că au devenit un ied şi au cutreierat o cîmpie; altele mi-au spus că au fost foarte mirate, deoarece au avut senzaţia că s-au transformat într-un ghepard, cal, cameleon sau alt animal. Genul acesta de lucruri este perfect normal: este semnul creativităţii imense şi libere de care dispune spiritul omenesc şi care este stimulată în mod deosebit în SNOC. S-ar putea să simţiţi un aflux de căldură sau să aveţi senzaţia că vă legănaţi.

În orice caz, lăsaţi lucrurile să meargă de la sine: fiecare dintre aceste impresii este semnul că aţi intrat într-o SNOC adecvată. Bănuiţi cu siguranţă că, dacă această tehnică ar fi prezentat cel mai mic pericol, nu v-aş fi propus-o. Nu: cel mai rău lucru care vi se poate întîmpla este să nu simţiţi nimic special la început, dar chiar şi aşa veţi beneficia de o sănătoasă relaxare antistres, legată de calmul fizic indus de postură. În cel mai bun caz, veţi experimenta într-un mod mai mult sau mai puţin viu lucruri de genul senzaţiilor pe care vi le-am descris mai sus şi atunci aţi cîştigat bună dispoziţie fizică şi mentală, euforie, regenerare energetică şi delicoasele endorfine...

Ceea ce e extraordinar la această postură, îmbinată cu bătăile de trei herţi, este faptul că aduce SNOC în discuţie la dispoziţia oricui, într-un mod uşor şi aproape automat, alungînd angoasele sau deprimarea, activînd tonusul şi elanul şi ameliorînd echilibrul general

al personalităţii. Aşadar, vă urez sa aveţi descoperiri frumoase şi întreaga plăcere pe care au găsit-o cei pe care i-am făcut să trăiască acest gen de SNOC.

Nici chimicale şi nici droguri pentru a vă simţi „reîncărcat"

Acum, aveţi un mijloc uşor şi rapid pentru a intra în SNOC, fără produse chimice sau droguri. Este un mijloc ce vă relaxează şi vă destinde, vă reîncarcă cu o energie sănătoasă, vă face să vă întrezăriţi bogăţia interioară şi dimensiuni neexplorate ale fiinţei voastre. Îl aveţi la dispoziţie pentru a merge mai departe în descoperirea propriei persoane şi a minunilor care stau ascunse în voi.

Bineînţeles, pentru aceasta trebuie să acceptaţi să intraţi în joc, să nu fiţi nici nerăbdător, nici agitat, critic sau neîncrezător. Practic 90% dintre persoanele care acceptă să încerce acest mic exerciţiu cu toată încrederea şi deschiderea intră în această SNOC benefică. Acestea fiind spuse, dacă vi se pare că nu aţi obţinut de la acest exerciţiu tot ce aveţi impresia că puteaţi obţine, puteţi să începeţi încă o dată şi încă o dată, în cursul săptămînilor care urmează, nu mai mult de o dată pe zi şi niciodată – dar niciodată – făcînd şi altceva în acelaşi timp! Cu cît veţi practica mai mult acest exerciţiu, cu atît vă va restructura mai mult şi va fi mai salutar pentru voi.

În orice caz, exerciţiul acesta este o bază, care vă permite să resimţiţi ce este o SNOC, să o trăiţi, să vă obişnuiţi să o creaţi. Este, aşadar, un remediu extraordinar – şi fără chimicale – pentru bolile epocii noastre: stres, epuizare, nervozitate, insomnie, angoasă... pentru toate aceste rele despre care se ştie bine că sînt nişte obstacole majore în calea progresului, a reuşitei, a succesului şi a plăcerii de a trăi.

Veniţi. Trebuie să mergem şi mai departe. Drumul nostru – iniţierea voastră – nu s-a terminat.

Pentru a deschide uşile zăvorîte trebuie să avem cheia. Iar dacă nu o avem, atunci o facem!

Veniţi cu mine. Vă veţi cizela o nouă cheie pentru a deschide cufărul în care se găsesc alte comori...

Capitolul 10

A şti să te „descleştezi" şi să scapi de angoasă, frică, disconfort şi descurajare, pentru a lăsa Inconştientul să vorbească

Relaxarea

Trebuie să vă mai vorbesc despre relaxare. Nu fiţi dezamăgiţi, chiar dacă pare să fie vorba despre un subiect răsuflat, despre care vorbeşte toată lumea: relaxare încolo, relaxare încoace...

De fapt, este foarte important. Recitiţi sfatul acela al lui Bruce Lee, care a uimit o lume întreagă prin perfecţiunea cu care practica stilul de arte marţiale chinezeşti „Jeet Kune Do": „Relaxarea este esenţială pentru loviturile cele mai rapide şi mai puternice".

Este important să înţelegeţi bine că relaxarea nu este numai opusul agitaţiei, al enervării şi al crispării. Este o descleştare, din care rezultă

puterea de a da la o parte frica, disconfortul, angoasa şi descurajarea.

A te relaxa înseamnă să dai jos de pe tine mantia de plumb a grijilor, problemelor şi temerilor.

Doriţi să rămîneţi legat de grijile, problemele şi temerile voastre? E simplu: gîndiţi-vă la ele, învîrtiţi-le pe toate părţile şi frămîntaţi-vă capul cu ele. Veţi simţi plexul solar crispîndu-se, inima cum bate aiurea şi respiraţia cum o ia razna.

În vreme ce vă relaxaţi – dacă este o relaxare adevărată şi nu doar o imobilizare fizică aproximativă, în care spiritul vostru bate cîmpii – vă

reîncărcaţi cu energie, vă conectaţi la sursele profunde şi intraţi cu uşurinţă în legătură cu Inconştientul. Or, tocmai de asta aveţi nevoie pentru a putea ulterior să rezolvaţi ce trebuie rezolvat, să vă întăriţi motivaţiile şi să atingeţi scopurile pe care vi le-aţi propus. Pe scurt, să fiţi cîştigător!

Lumea noastră aduce – din ce în ce mai mult – cu una dominată de legea junglei. Nu doresc să vă transform într-un prădător care îi devorează pe cei mai slabi decît el. Sper, în schimb, să vă ajut să ajungeţi să aveţi mai multă forţă şi un potenţial superior, precum şi echilibrul, simpatia şi aptitudinea de a comunica, prin care veţi reuşi să apreciaţi şi nu să detestaţi.

Relaxarea sănătoasă este una dintre cheile absolute ale victoriei. Şi atunci, cum să faceţi şi voi, care citiţi această carte pentru că vreţi să reuşiţi în viaţă, să obţineţi această stare de relaxare atît de dorită?

Ei bine, poate am să vă surprind. Dacă aţi reuşit exerciţiul pe care vi l-am propus în capitolul precedent, atunci aţi fost într-o asemenea stare, deoarece relaxarea este în egală măsură şi baza SCM-urilor şi a majorităţii SNOC-urilor.

Spuneţi-mi, cînd aţi practicat acest exerciţiu, vă mai gîndeaţi în acelaşi timp la cele de zi cu zi?

La problemele voastre? La proiectele voastre? La treburile voastre?

La duşmani? La temeri?

Dacă răspunsul la toate aceste întrebări este „nu", atunci înseamnă că aţi experimentat pe pielea voastră SNOC şi, în egală măsură, o stare de relaxare sănătoasă şi pozitivă.

Stresul pozitiv şi stresul negativ

Creierul este alcătuit din două emisfere, străbătute în permanenţă de impulsuri de natură electrică. Această activitate cerebrală de natură electrică este vizibilă pe electroencefalogramă (EEG) şi, după cum aţi aflat, este împărţită în unde beta, alpha, theta şi delta. Reţineţi: atunci cînd sînteţi terorizat, stresat, mai exact de „stresul negativ", agitat şi nervos, creierul este străbătut cu preponderenţă de unde beta, cu frecvenţa cea mai ridicată. În cazul acesta, nu numai că nu sînteţi relaxaţi, dar vă şi epuizaţi. Vă consumaţi mai mult sau mai puţin zadarnic preţioasa voastră vitalitate.

Esenţa stresului constă în energie. Nici mai mult, nici mai puţin!

De fapt, stresul nu este altceva decît energie care, la fel ca şi electricitatea, poate lumina şi încălzi o casă, dar o şi poate arde, în caz de scurt-circuit. Energia însăşi nu este bună sau rea, dar modul în care se manifestă poate fi constructiv sau distructiv.

Se spune adesea că o oarecare doză de stres este utilă. Voi merge mult mai departe, spunînd că acolo unde nu există stres nu există viaţă. Aşadar, nu fugiţi de stres! Învăţaţi, în schimb să transmutaţi „stresul negativ" în „stres pozitiv", energia care vă macină în energie care vă ridică.

Pe de altă parte, pentru a evita confuziile, aş prefera să numesc altfel „stresul pozitiv", anume combustibilul pentru „motorul acţiunii"[1]. Acest stres pozitiv, are proprietatea de a vă face să reacţionaţi practic din instinct şi în mod cinstit. El este energia pentru motorul acţiunii, care mobilizează, motivează, împinge spre victorie, gestionînd totodată „carburantul" necesar. Nu vă gîndiţi că stresul bun v-ar putea epuiza. O să vă provoace mai degrabă plăcere, ba chiar exaltare, în urma acţiunii.

Vreţi un exemplu? De acord.

Élisabeth

Élisabeth trebuie să prezinte un proiect directorului companiei. Ea a copt proiectul acesta; este ideea sa, e „copilul" ei. În plus, are asigurată şi o promovare, în cazul în care îi este acceptat. Ea ştie însă că nu îi va fi uşor deloc: are şi duşmani, care sînt porniţi să-i critice proiectul şi să-i găsească noduri în papură!

În aceeaşi dimineaţă, conform ordinii de zi, alţi doi angajaţi trebuie să îşi argumenteze şi ei proiectele, înainte de Élisabeth. Lor le-a mers destul de rău; se vede treaba că unii dintre cei cu putere de decizie s-au trezit indispuşi... Un proiect este amînat rapid la paştele cailor. Celălalt e întîmpinat cu întrebări şi contraargumente – nu fără o oarecare doză de agresivitate, uneori – pentru a fi refuzat, în cele din urmă.

Élisabeth asistă la dezbateri şi îşi spune că o să fie greu. Înainte să îi vină rîndul, şedinţa este întreruptă pentru zece minute. Părăseşte grupul şi se duce repede la ea în birou. Acolo îşi va „oxigena" creierul. Aceasta

1. Voi vorbi mai mult despre motorul acţiunii în capitolul următor.

constă în a respira într-un mod specific, cum am învăţat-o, şi nu îi ia decît patru sau cinci minute. Acest exerciţiu (îl descriu puţin mai încolo) chiar face să se îndrepte spre creier torente de oxigen, ceea ce limpezeşte ideile. Vă schimbă în organism stresul negativ în stres pozitiv, în energie pentru motorul acţiunii.

Şi, mai ales, induce o SCM şi o stare de relaxare rapidă, cît se poate de bine venite.

După aceasta, Élisabeth se întoarce pentru a se coborî în groapa cu lei. Acum însă nu doar că nu se mai pune problema să îi fie frică, dar se dovedeşte a fi adaptabilă, ajustîndu-şi tonul perfect, vocea ei trecînd la registre diferite, în funcţie de interlocutor. De fapt, ea reacţionează instinctiv, într-un mod adecvat pentru a-şi susţine punctul de vedere, unindu-şi forţa personalităţii cu farmecul ; îşi transmite convingerile, şi argumentele sale cad la ţanc. Ba chiar strecoară şi puţin umor în discurs. Rezultatul este că proiectul ei e acceptat. La ieşire, îşi spune în sinea ei : „Am fost a naibii bună ! ". Şi trăieşte o stare de exaltare ; este mulţumită de ea însăşi şi de prestaţia pe care a avut-o. Musteşte de energie şi nu e nici pe departe epuizată !

Aşadar, ce a făcut Élisabeth ? În nici un caz nu a fugit de stres ! Dar l-a transmutat în energie pozitivă. Ea a transformat energia distructivă a stresului negativ în energia creatoare a stresului pozitiv. Reamintiţi-vă, relaxarea nu înseamnă inerţie ! Este deschiderea pentru puterea de a acţiona, este disponibilitatea pentru orice altă putere. Relaxarea înseamnă acea descleştare, care vă scapă de disconfort, angoasă, descurajare...

Ceva mai sus spuneam despre Élisabeth că „nu se mai pune problema să îi fie frică". Este un detaliu foarte important, pe care va trebui să îl reţineţi : în Conştientul unei fiinţe omeneşti nu există decît puţin loc pentru frică. Dacă faceţi loc fricii, nu veţi putea avea, în acelaşi timp, şi alte sentimente.

V-am mai explicat, cercetările au demonstrat că în cîmpul conştiinţei nu pot exista simultan decît cinci pînă la nouă elemente. Dacă faceţi loc fricii sau oricărui alt sentiment negativ, închideţi uşa altor sentimente. Dacă lăsaţi angoasa, stresul negativ, nervozitatea sau depresia să locuiască în voi, e ca şi cum spaţiul vostru mental ar fi ocupat de mobile mari şi grele, care îl ocupă tot şi împiedică să intre aerul şi lumina soarelui. Puteţi avea sau mobilă masivă, sau aer şi lumina soarelui.

Lăsaţi să intre aerul şi soarele

La fel ca şi Élisabeth, aveţi şi voi zile în care, la muncă, la studii sau în alte împrejurări aveţi de făcut faţă unor încercări. Încercaţi acum să vă amintiţi unul dintre aceste episoade din viaţa voastră şi să vă daţi seama ce aţi simţit, ce sentimente şi ce emoţii aţi avut atunci. Ajungînd înapoi în timp, în ziua aceea, încercaţi să precizaţi cîte sentimente şi emoţii aţi trăit în timpul acelei încercări. Pentru a fi mai eficace, treceţi-le pe o bucată de hîrtie. Gîndiţi-vă bine. Probabil că veţi găsi în jur de cinci, uneori mai puţine, dar niciodată mai multe. Apoi, începeţi un joc mental, care constă în a pune altele în locul lor.
Dacă, de exemplu, v-a ieşit prost în ziua aceea, este posibil să fi resimţit :

- antipatie (faţă de o persoană prezentă, de pildă) ;
- anxietate ;
- teama de a nu uita ceva ;
- încredere în capacităţile voastre (memorie, pregătire, concentrare etc.) ;
- tendinţa de a calcula toate răspunsurile la întrebările încuietoare ce vi s-ar putea pune ;
- impresia că aveţi creierul mai mult sau mai puţin paralizat din cauza tracului.

Imaginaţi-vă acum (în imaginar orice este posibil) că schimbaţi unul sau altul dintre aceste sentimente şi emoţii. Schimbaţi numai cîte unul. De exemplu, puteţi pune :

- simpatie faţă de aceeaşi persoană, în loc de antipatie ;
- sau imaginaţi-vă, la fel ca Élisabeth, că v-aţi „oxigenat" creierul ;
- eventual, vă puteţi închipui că aţi înlocuit anxietatea cu agresivitatea ;
- sau orice altă schimbare doriţi.

Apoi, în gînd, încercaţi să vă imaginaţi logic în ce mod v-ar fi influenţat starea psihică aceaste modificări.

*

Să luăm acum un exemplu pozitiv : un eveniment din trecutul vostru, în care aţi reuşit să faceţi ceva cu brio. Căutaţi cu atenţie, veţi găsi

o astfel de întîmplare... Asta e, aţi găsit? Treceţi pe hîrtie şi în cazul acesta vreo cinci sentimente sau emoţii pe care le-aţi avut în momentul acela. De exemplu:
- combativitatea;
- dorinţa „să le arăt de ce sînt în stare";
- stresul pozitiv, adică motorul acţiunii;
- ambiţia.

Iar acum înlocuiţi unul sau altul dintre aceste sentimente şi emoţii cu altceva. De exemplu:
- puneţi frica în locul combativităţii;
- sau îndoiala în loc de încredere în propriile forţe;
- sau lipsa de încrede în voi înşivă în loc de ambiţie;
- sau pesimismul în locul motorului acţiunii;
- sau orice altceva vă trece prin cap.

Imaginaţi-vă, şi în cazul acesta, în ce fel ar fi influenţată decurgerea evenimentelor de aceste schimbări. Faceţi acest exerciţiu pe îndelete, căci ar putea să fie plin de învăţături...

Aşadar, vedeţi bine că, în orice caz, nu sînt mai mult de cinci pînă la nouă elemente care au loc simultan în cîmpul conştiinţei voastre. Printre acestea, oferiţi relaxării un loc frecvent şi privilegiat. Vă spuneam mai devreme că relaxarea este o decontractare, ce oferă puterea de a da la o parte frica, disconfortul, angoasa, descurajarea. Ca şi Élisabeth, puteţi, foarte repede şi foarte uşor, să creaţi în voi acea descleştare salutară, care vă eliberează de tot ce este negativ şi vă deschide celor pozitive.

Dar să revenim acum la activitatea electrică a creierului vostru. Atunci cînd sînteţi stresaţi - de stresul negativ - creierul vostru este străbătut cu precădere de unde cu frecvenţe înalte, anume undele beta. Atunci cînd undele beta sînt predominante este un semn că vă ardeţi energia, fluxul său fiind orientat într-un singur sens: din interior, din rezervele voastre, spre exterior, către acţiune.

Bineînţeles, dacă acţiunea întreprinsă merită, lucrul acesta poate să pară pozitiv. Dar, dacă e posibil, nu ar fi mai bine ca în timpul aceleiaşi acţiuni şi avînd aceleaşi rezultate, să vă şi regeneraţi energia în acelaşi timp în care o consumaţi?

Evident că ar fi de preferat! Ei bine, exact asta se întîmplă dacă vă relaxaţi în timp ce acţionaţi: vă regeneraţi rezervele energetice în acelaşi timp în care consumaţi din ele.

Cînd undele beta sînt predominante în creier, resursele voastre de energie vitală se epuizează şi - mai rău - aceasta poate conduce la diferite inconveniente şi chiar la dificultăţi grave. Să vă amintiţi detaliile acestea.

Nu vă lăsaţi măcinaţi pe dinăuntru; nu vă goliţi de substanţă

Nervi, angoasă, nesiguranţă, agresivitate, furie, accese de ură... iată cîteva dintre sentimentele marcate de prezenţa excesivă a undelor beta în creier. Concurenţa permanentă în care trăim sfîrşeşte prin a-i aduce pe unii dintre noi într-o asemenea stare de tensiune, încît creierul lor este sub acţiunea undelor beta în permanenţă. Lucrul acesta l-a descoperit un cercetător american, R.A. Wolson. Şi ştiţi ce decurge de aici? Din această stare de lucruri rezultă:

- insomnii;
- depresii;
- frică iraţională;
- dificultăţi de memorie, concentrare şi adaptare;
- randament scăzut;
- o încredere de sine făcută ţăndări;
- creativitate zero...

Viaţa este afectată pe toate planurile sale: profesional şi social, dar şi familial şi sexual!

Americanii au numit această epuizare profesională „burn-out", iar noi îi spunem în Franţa „epuizarea cadrelor de conducere". A fi ars, consumat acesta este sensul lui „burn-out". Bineînţeles, nu numai cadrele de conducere îi cad victime. S-au văzut oameni aparţinînd tuturor nivelelor profesionale şi din toate ramurile de activitate (şomeri, femei casnice şi studenţi) care prezintă acest simptom al civilizaţiei noastre.

Aşadar, este afectat comportamentul şi, evident, trupul. Unele substanţe chimice excitante, cum este adrenalina, de exemplu, sînt produse

în exces. Ele asigură cale liberă durerilor de cap, de stomac şi multor altor probleme psihosomatice, precum diverse spasme, tahicardia, ajungînd în unele cazuri pînă la atacuri cardiace.

Cînd sîntem arşi pe dinăuntru, trăim într-o stare de fragilitate extremă din punct de vedere fizic şi chiar psihologic. E de preferat să nu ajugem în stadiul acesta!

Printre primele simptome caracteristice acestei stări domină impresia că trebuie să faci mereu mai mult, că nu îţi poţi permite să te relaxezi sau să te odihneşti decît cu riscul de a pierde ceva important (locul, statutul, responsabilităţile, stima celuilalt...). Ai sentimentul că timpul nu îţi mai ajunge niciodată, realizînd în acelaşi timp că rişti să rămîi lipsit de energie şi că eşti din ce în ce mai obosit; practic, simţi că trăieşti din ultimele rezerve.

După aceasta, urmează proasta dispoziţie şi sentimentul de frustrare, devenim morocănoşi - ne supărăm pe ceilalţi - şi avem tendinţa de a fi amărîţi, arătîndu-ne ursuzi. Sentimentul că, orice am face, nu o vom mai scoate la capăt devine sfredelitor, ceea ce conduce la un conflict interior între convingerea că trebuie să mergem înainte cu orice preţ şi impresia că sîntem paralizaţi, epuizîndu-ne totodată dacă luptăm mai mult.

Urmează indispoziţia mai mult sau mai puţin cronică, disimulată în spatele unei amabilităţi de faţadă. Din punctul acesta încep să se deterioreze şi relaţiile, mai întîi cele particulare, apoi cele profesionale. Tot în stadiul acesta încep să apară problemele fizice: datorită carenţelor energetice, corpul protestează.

Situaţia mondială este dificilă la acest început de mileniu, într-un mod special. Acest „burn-out" este o boală a civilizaţiei noastre, care ne poate pîndi pe oricare: nimeni nu este de neînlocuit, concurenţa este acerbă. Atunci cînd ne bucurăm de un loc de muncă şi avem în faţă perspectiva unei cariere, apare tendinţa de a ne agăţa de el cu toate puterile, ba chiar mai mult decît ne ţin acestea, în unele cazuri.

Sînteţi un stejar? Sînteţi o trestie?

Să ne aducem aminte de povestea cu stejarul şi cu trestia. Stejarul se încordează şi rezistă bătăii vîntului, rezistă, rezistă şi... pîrîie şi se prăbuşeşte, măcinat de „burn-out". Dacă funcţionaţi asemenea unui stejar, atîta vreme cît rezistaţi, veţi salva aparenţele. Dar cu ce preţ!

În schimb, trestia se îndoaie şi rămîne acolo, la datorie, bine adaptată. Căci adaptarea este cea mai importantă cheie a succesului şi a... rezistenţei în timp.

Aşadar, vreţi să intraţi în rolul stejarului sau în cel al trestiei? Şi, în fond, de ce să nu uniţi calităţile amîndurora?

În societatea actuală trebuie să rămîi performant: să nu te clatini niciodată, să te arăţi puternic, să te forţezi să salvezi aparenţele şi să îţi ţii capul sus. Asta-i regula jocului. Acesta este stejarul.

Am fost învăţaţi să ne supunem acestei reguli sub ameninţarea pedepsei care constă în a fi desconsideraţi, criticaţi, devalorizaţi, respinşi, traşi pe linie moartă sau concediaţi! Am fost învăţaţi să ne supunem acestei reguli, dar nu ne-a învăţat nimeni cum să rămînem la nivelul maxim al posibilităţilor noastre fără a ne uza.

Ei bine, relaxarea este una dintre cheile absolute pentru a rămîne la nivel de vîrf, creativi, întreprinzători şi cîştigători, regenerîndu-ne totodată. Aceasta este trestia...

Cît despre unirea celor două, continuaţi lectura şi vă veţi da seama.

Aţi înţeles acum că prepoderenţa excesivă a undelor beta în creier poate genera multe necazuri şi, în ultimă instanţă, poate fi un obstacol în calea reuşitei voastre. Trebuie înţeles clar că problema o pune excesul. Căci undele beta, predominante în stările de conştienţă obişnuite, cum ar fi stările de veghe şi de activitate obişnuită, au utilitatea lor, bineînţeles. Ele sînt chiar indispensabile în viaţa de zi cu zi. Undele beta sînt asociate stărilor de conştienţă normale şi nu pot şi nici nu trebuie să fie prezente în permanenţă în stările de conştienţă modificate! Probabil că nişte înţelepţi, guru, mistici, pustnici cufundaţi în contemplarea realităţilor ultime au un creier marcat prea puţin de undele beta. La fel se întîmplă şi în unele stări psihotice, precum catatonia, de exemplu. Totuşi, să nu înţelegeţi că asociez stările mistice autentice cu patologia!

Aşadar, avem nevoie de undele beta pentru a face efort, pentru a ne îndrepta activitatea şi atenţie către exteriorul sinelui. De asemenea, undele beta sînt legate de gîndirea logică şi analitică şi de activitatea Conştientului, adică de toate cele necesare pentru această luptă neîncetată care este viaţa de zi cu zi şi pentru rezolvarea conştientă a problemelor care apar în viaţă. Toate aceste activităţi consumă fără a reface rezervele de energie.

Echilibrul vostru interior nu merită și el puțină grijă?

În schimb, relaxarea, ea da, generează energie. Or, este perfect posibil să acționezi cu vigoare, cu eficacitate și într-un mod foarte adecvat, păstrînd totodată un echilibru armonios între consumul și refacerea energiilor. Și ne regenerăm atunci cînd sîntem străbătuți din abundență cu unde alpha, theta și delta.

Alianța dintre undele alpha și theta, mai lente decît undele beta, se realizează în mod deosebit cînd ne aflăm în SCM, SNOC și în destindere-relaxare. Așa cum știți deja, aceste unde sînt preponderente atunci cînd visați, meditați și cînd vă orientați atenția către interior.

Aveți momente în fiecare zi cînd undele alpha sînt active: de fiecare dată cînd clipiți, cînd închideți ochii și în acea stare hibridă dintre veghe și somn. Gîndiți-vă o clipă la lucrul acesta, probabil că uneori ați conștientizat faptul că, chiar cînd să adormiți, v-au apărut sub pleoapele coborîte imagini dinamice colorate, de o acuratețe surprinzătoare. Și acestea au apărut fără ca mentalul vostru conștient să le fabrice în mod deliberat. Le-ați observat pasiv, uneori exact la limita conștientizării existenței lor. Eu, în asemenea stări, văd adesea chipuri de toate felurile, umane și animale, care se creează, se întrepătrund, transformîndu-se la fel ca în *morphing*-ul[1] informatic. Ele oferă unei priviri, insist, pe deplin pasive o panoramă magnifică.

Ei bine, faptul că aveți asemenea experiențe este un semn că vă aflați în SCM, în SNOC sau în relaxare, iar creierul vostru emite mai ales unde alpha și theta. Vă destindeți, dați drumul tensiunilor și crispărilor (uneori chiar cu o tresărire a mușchilor care vă și scutură).

Bineînțeles, este absolut normal, natural, să fiți în stări alpha și theta. Și nu numai atît, dar este chiar indispensabil și întru totul salutar.

Puteți – și trebuie – să învățați să produceți unde alpha și theta după voință, în orice moment și indiferent de imperativele acțiunii pe care o desfășurați. De asemenea, vă puteți produce singuri energie și vă puteți reîncărca după dorință: aplha-theta egal relaxare și SCM, SNOC.

1. *Morphing*-ul este procedeul informatic prin care o imagine se metamorfozează în alta. Operațiunea constă în a transforma o imagine de plecare într-una de final, parcurgînd un anumit număr de etape.

Dar asta știți să faceți deja: este ceea ce ați realizat cu postura din capitolul precedent.

Vă prezint acum celălalt exercițiu care vă aduce, în doar cîteva minute, o excelentă stare de relaxare, contrară stresului negativ și care vă permite, după aceea, să mergeți mai departe „la luptă", cu eficacitate și cu spiritul treaz.

Res – pi – rați

Iată acum ce a făcut Élisabeth pentru a cîștiga, în ciuda condițiilor nefavorabile. În loc să se lase copleșită de „evidența" faptului că dezbaterea urma să decurgă rău, ea s-a izolat cîteva minute pentru a respira.

Făcînd asta, ea a permis spiritului să se relaxeze, corpului să se reîncarce cu energie vitală și creierului să își „asimileze" carburantul: oxigenul.

Nu vă dați seama cîte se pot realiza cu ajutorul acestei tehnici simple. Am pus pe niște oameni panicați de o întrevedere, pe sportivi înainte de probe și pe studenți înaintea examenelor să o practice și au făcut-o cu succes... O utilizez eu însămi, atunci cînd vreau să termin ce am de lucrat și este deja ora două dimineața: aceasta îmi permite să mai rezist cu capul limpede încă vreo cîteva ore.
Tehnica este simplă. Eu am aflat-o de la un șaman polinezian, dar practici similare găsim în yoga, de exemplu, astfel încît putem spune că este o tehnică aproape universală.
Iat-o! Este simplă, nu vă ia decît cîteva minute și veți fi încîntați.

- Izolați-vă (față de ceilalți, căci această tehnică nu este una dintre cele mai estetice).
- Respirați în patru timpi de aceeași lungime:

Timpul 1: Inspirați pînă la capăt, adică umplîndu-vă plămînii la maximum, în vreme ce numărați în gînd pînă la opt, nici prea repede, nici prea încet: singuri trebuie să simțiți ritmul care vă convine. Nu se pune problema să vă dovediți cine știe ce vouă înșivă!

Timpul 2: Țineți-vă respirația cu plămînii plini, numărînd în gînd pînă la opt, în același ritm ca și în timpul unu.

Timpul 3 : Expiraţi tot aerul, numărînd în gînd pînă la opt, în acelaşi ritm. Trebuie ca atunci cînd aproape terminaţi, să suflaţi ca o focă – şi asta nu prea merge în public din punct de vedere estetic – exalînd astfel tot aerul din plămîni.

Timpul 4 : Blocaţi-vă plămînii goi, numărînd în gînd pînă la opt, în acelaşi ritm.

- Apoi, luaţi-o de la capăt, de opt ori în total, numărînd aceste reprize pe degete.
- Veţi gîfîi după aceasta. E normal. Trageţi-vă liniştiţi suflul şi apoi vedeţi-vă de treburile voastre. Vă veţi da seama că aveţi o minte mai incisivă şi că aţi cîştigat eficacitate, tonus şi încredere.

A învăţa să te relaxezi înseamnă a învăţa să îţi regenerezi şi să îţi remodelezi energia

Ce aţi realizat practicînd această respiraţie?

- Aţi făcut loc în interiorul vostru unei acţiuni constructive, ceea ce a putut elimina un eventual sentiment sau o emoţie negativă.
- V-aţi orientat spre interior, ceea ce v-a modificat starea de conştienţă şi a diminuat undele beta.
- Probabil că, într-o etapă sau alta, aţi închis ochii în mod spontan, ceea ce v-a condus la stimularea undelor alpha şi, eventual, theta din creier.
- V-aţi oferit cîteva clipe de relaxare activă. Este un paradox? Nu, veţi vedea mai jos.
- V-aţi refăcut potenţialul energetic, atît la nivel mental, cît şi la nivel psihic.
- Da, fizic şi mental, deoarece, împreună cu glucoza, oxigenul este un aliment privilegiat al creierului şi al muşchilor.
- Aţi consumat energie, creînd totodată mai multă.
- V-aţi activat „motorul acţiuni" şi deci, obligatoriu, aţi redus „stresul negativ".

Relaxarea este o activitate! Se crede prea adesea că relaxarea înseamnă în mod neapărat necesar a te juca de-a tolăniţii-întinşii-pasivii.

Am auzit persoane zicîndu-mi: „Nu pot să mă relaxez, nu suport nici inerţia şi nici să stau imobil. Nu pot să nu mă mişc. Nimic nu mă enervează mai tare ca asta!".

Dacă relaxarea poate fi obţinută rămînînd nemişcat şi meditativ – şi se poate, fără îndoială, într-un mod binefăcător – aceasta nu este singura modalitatea de a ajunge în această stare. Aşadar, vă propun în această carte metode active de relaxare fizică şi mentală[1].

Amintiţi-vă că, în capitolul precendent, v-am făcut să experimentaţi o stare non-ordinară de conştienţă. Şi acela era un exerciţiu de relaxare activă. Corpul vostru era imobil. Dar mentalul, concentrat şi interiorizat, era disponibil pentru descoperiri. Relaxarea a fost unul dintre beneficiile pe care le-aţi putut obţine prin intermediul acestei posturi salutare.

Vă daţi bine seama, în clipa de faţă, că nu e nimic greu sau de neatins.

Acum, la capătul acestor două capitole, aveţi la dispoziţie două mijloace pentru a oferi spiritului şi trupului acest cadou inestimabil: relaxarea. Folosiţi tehnicile acestea. Antrenaţi-vă. Graţie dobîndirii acestei aptitudini de a vă relaxa, veţi fi gata de acţiune, disponibil şi combativ la comandă.

Lumea aceasta şi, în mod deosebit, lumea muncii este legată indisociabil de acţiunea în forţă, bine ţintită, precisă şi excitantă. Fără capacitatea de a vă relaxa, e pur şi simplu imposibil să atingeţi aceste obiective în mod fiabil şi pe termen lung: trageţi de un resort ruginit şi va sfîrşi prin a se rupe. Trageţi însă de un resort bine uns şi va rezista la efort, îndeplinindu-şi perfect funcţia.

Să mergem acum şi mai departe. Ştiţi să vă regeneraţi, să vă refaceţi energiile. Acesta este unul dintre cele mai importante lucruri de bază. Mai departe veţi învăţa să evitaţi unele capcane şi să vă construiţi motorul care vă va propulsa înainte...

1. Am creat CD-uri de relaxare/sofrologie, cu vizualizări frumoase, generatoare de bunăstare fizică şi psihologică.

Capitolul 11

O chestiune de motivaţie? Inconştientul se mobilizează natural în toate direcţiile care ne sînt profitabile; vorbiţi-i despre voi

Ca şi mie, vi s-a întîmplat şi vouă să începeţi ceva şi să nu mai terminaţi. Eu mi-am spus: „Trebuie să fac puţin sport. Stau toată ziua pe scaun şi voi sfîrşi prin a anchiloza fizic!".

Şi atunci, merg la piscină – înotul este singurul sport care poate să îmi placă – de trei, patru ori... şi apoi nu mai găsesc timp. Pentru asta am nişte false motive întemeiate, reţineţi: „Nu pot să îmi primesc clienţii cu ochii roşii din cauza clorului", „Nu face prea bine la păr", „Azi plouă, o să merg mîine", „Trebuie să termin treaba asta, am să merg mai tîrziu". Şi, mai tîrziu sau mîine, nu mă mai duc! Zilele se scurg repede şi începutul se pierde de obicei în nisipurile mişcătoare ale timpului ce trece şi ale lipsei de motivaţie: adevărul este că singurul „sport" care mă interesează cu adevărat este sportul... cerebral.

Dorinţă sau motivaţie?

Dacă nu există motivaţie, nu vă atingeţi scopul. Pe cît este de simplu, pe atît este de dramatic. Şi asta indiferent dacă scopul este acela de a slăbi, de a vă lăsa de fumat, de a cîştiga bani, de a avansa în carieră sau orice altceva v-aţi putea dori.

Dacă dorinţa este o bază minimală, nimic nu se face fără motivaţie. În motivaţie se aude ceva ca sunetul unui motor. Din punct de vedere

etimologic, cuvintele *motor*, *motiv*, *motivaţie* provin dintr-un termen latin care înseamnă „a pune în mişcare". În ceea ce priveşte cuvîntul *dorinţă*, acesta provine din alt termen latin ce are ca sens „a aspira să ajungi în posesia...". Vă este clară diferenţa? A aspira la posesia unui lucru este o atitudine *pasivă*, în vreme ce a pune în mişcare este o atitudine *activă*. Motivaţia, la fel ca un motor pornit, merge înainte.

Există o mulţime de oameni care îşi doresc diferite lucruri. Aceste dorinţe sînt uneori vagi, alteori precise. Şi mai există o mulţime de oameni frustraţi pentru că nu li se împlinesc dorinţele. Reţineţi formularea: nu *se* împlinesc – ca şi cum respectivele dorinţe ar trebui să se împlinească singure, fără să fie nevoie de nici o acţiune pentru aceasta. Or, tocmai acţiunea personală este importantă, şi nu faptul de a aştepta să ne cadă ceva din cer.

Puterea cuvintelor

Vă vorbesc despre etimologie, forme gramaticale şi mă joc cu aceste noţiuni. Ele ţin de limbaj, sînt cuvinte, fraze... Cuvintele, frazele sînt extrem de puternice. Limbajul pe care îl utilizaţi, cuvintele pe care le aveţi pe buze în mod frecvent; verbul prin care vă definiţi, vă caracterizaţi, vă interpretaţi trăirile; expresiile, metaforele, proverbele voastre favorite; stilul vostru şi modul vostru de a vorbi... toate acestea vă sînt specifice şi vă semnalează, vă trădează puterea – sau lipsa puterii – de a acţiona, de a merge înainte, de a întreprinde, de a învinge, de a reuşi.

Cineva atent ar putea, categoric, să vă judece după felul vostru de a vorbi. Dar aceasta nu are prea multă importanţă. Din contra, important este faptul că modul vostru de a exprima lucrurile verbal – fie sonor şi pronunţat clar, fie silenţios şi formulat numai cu vocea-gînd – are în voi o rezonanţă profundă.

Inconştientul şi RAS-ul vostru sînt receptivi la lucrurile acestea.

Or, pentru Inconştient şi pentru RAS, tot ce ajunge de la „suprafaţă" are o puternică încărcătură emotivă, este literă de lege şi e tratat ca un adevăr. Dacă spuneţi „Sînt frustrat, pentru că dorinţa aceea nu se împlineşte", Inconştientul vostru va rămîne la constatarea acestui fapt. Efectiv, el nu are nici o putere să facă în aşa fel încît dorinţele să se

realizeze singure, de la sine. Şi lucrurile se vor opri aici. Dar dacă îi spuneţi – şi, din mers, inclusiv RAS-ului vostru – că: „Sînt frustrat pentru că nu mi-am realizat această dorinţă", Inconştientul vostru va înţelege că această dorinţă poate fi atinsă printr-o acţiune personală.

Şi numai pentru că îi comunicaţi cît de importantă este această dorinţă pentru voi, el va începe să vă ajute, în vreme ce RAS-ul îşi va orienta „capul de căutare" spre tot ce va putea să conducă la a vă apropia de scopul vizat.

Cu alte cuvinte, veţi porni un motor care vă va duce spre obiectivul stabilit.

Aceasta este motivaţia!

Motivaţia este...

Motivaţia este ceva complex şi bogat. Dacă o analizăm, ne dăm seama ce este şi ce cuprinde:

1. un scop precis, clar şi chiar cuantificat (ce? pentru ce? pentru cînd? cît? unde? cum?);
2. conştiinţa clară a faptului că scopul poate fi atins prin mijloace adecvate, aflate la îndemîna persoanei care vrea să atingă respectivul scop (nu înseamnă ca la 50 de ani să visezi să fii astronaut, cînd nu ai pregătire, iar spatele îţi face probleme);
3. o voinţă fermă şi deliberată, matură;
4. convingerea că va trebui să acţionezi pentru a-ţi atinge scopul;
5. înseamnă să ştii că reuşita depinde de propriile acţiuni şi nu de fenomene exterioare aleatorii;
6. înseamnă să fii dispus să acţionezi şi să accepţi această idee;
7. înseamnă să pui la punct o strategie;
8. înseamnă să te pregăteşti să nu fii nici încremenit, nici rigid în demersurile pentru atingerea scopului, ci să fii flexibil şi adaptabil;
9. înseamnă să acţionezi.

Pînă aici, toate acestea depind în întregime de Conştientul vostru, de raţiunea voastră, de gîndirea voastră – şi cine a spus că trebuie să ne

aruncăm orbeşte, la bunul plac al norocului, dezordonat? Nu: utilizaţi-vă capacităţile intelectuale la maxim, pentru a avea o idee clară despre cele nouă puncte de mai sus.

Şi apoi cereţi ajutorul Inconştientului şi al RAS-ului.

Cum? Aveţi pînă acum la dispoziţie, în această carte, diferite tehnici: autoprogramarea, submodalităţile, schimbarea elementelor din nivelele logice. Şi vom mai descoperi şi altele.

Cînd Conştientul este limpede şi perechea Inconştient-RAS „conectată", motivaţia este uşoară, fermă şi puternică. Cu o astfel de motivaţie, veţi rade obstacolele, veţi urca mai sus, către obiectivele voastre: veţi reuşi. Motivaţia este un motor alimentat cu energia „stresului pozitiv": este motorul acţiunii.

Capitolul 12

Obţinem mereu ceea ce vrem cu adevărat, dar...

Da, obţinem mereu ceea ce vrem cu adevărat. Dacă vreţi cu adevărat să fugiţi de ceva, asta veţi obţine. Dacă vreţi cu adevărat să ajungeţi undeva, acolo veţi merge. Dacă vreţi cu adevărat să atingeţi un scop, acolo veţi ajunge.

... uneori, ne înşelăm cu privire la ceea ce vrem

Émeline are zece kilograme în plus. A venit la mine pentru că a citit undeva că poţi slăbi prin hipnoză. A pus pe ea cele zece kilograme după ce s-a lăsat de fumat, cu doi ani în urmă, şi - detaliu important - trăieşte de vreo trei ani cu un domn fermecător, bucătar de profesie, care el însuşi cîntăreşte peste o sută de kilograme.

Îi explic lui Émeline: „Hipnoza nu te face să slăbeşti, iar ceea ce aţi citit denotă dezinformare sau publicitate mincinoasă. În schimb, o remodelare a imaginii de sine, a identităţii-credinţă pe care o aveţi despre dumneavoastră v-ar putea ajuta să vă atingeţi totuşi obiectivul, cu preţul mai multor şedinţe de-a lungul a cîteva luni. Şi, de asemenea, al unui regim necesar: pentru că, dacă vrem să mergem repede, nu este suficient ca psihicul să fie pregătit; mai trebuie modificate asimilarea şi metabolismul unui organism otrăvit de toxine şi de reacţii chimice dezechilibrate".

Adaug: „Bineînţeles, hipnoza poate fi, printre altele, unul dintre instrumentele utilizate pentru a vă atinge scopul. Dar numai ea nu este suficientă".

Émeline este de acord să se aşeze într-un fotoliu, să închidă ochii, să se lase dusă de vocea blîndă a terapeutei sale într-o stare de conştienţă confortabilă şi să simtă cum îi levitează braţul de la sine... Asta e chiar drăguţ! După cîteva şedinţe, ea doarme din nou mai bine şi slăbeşte două kilograme. Apoi, decid să trec într-o altă fază de lucru şi să utilizez alte mijloace pentru a merge mai departe. Această nouă fază constă în a o aduce la credinţa că este perfect capabilă să renunţe la micile bunătăţi pe care i le aduce prietenul ei de la restaurant. „Mici" este aici un eufemism: poate fi vorba de vreo zece ouă *à la russe*, urmate de feluri gastronomice mult prea bogate şi de deserturi somptuoase, toate acestea stropite cu nişte nectar mai mult sau mai puţin alcoolizat.

Fac cu Émeline o şedinţă în care introduc acest nou demers şi... la întîlnirea următoare nu mai vine, fără să ceară o amînare sau să se scuze. În realitate, obiectivul Émelinei era acela de a se îndopa din delicioasa gastronomie alsaciană - şi să slăbească, dacă se poate, de la sine. Încă mai are kilogramele în plus şi chiar cîteva peste: totdeauna ajungem la obiectivul pe care dorim cu adevărat să îl atingem.

Veţi vedea că un astfel de demers se vede şi în domeniul profesional. Amintiţi-vă regula aceasta:

obţinem mereu ceea ce vrem cu adevărat.

Mai trebuie deci să ne lămurim ce vrem cu adevărat şi să nu ne facem iluzii în privinţa aceasta! Căci motivaţia se pune mereu în slujba celei mai importante aspiraţii, fie că ne-am dat osteneala să o definim, fie că rămîne neconştientizată - şi chiar ascunsă printr-o prefăcătorie. Veţi înţelege.

Édith

Édith este divorţată şi are copii mari, căsătoriţi. Deci este singură în viaţă. După ce a urmat vreme de 20 de ani o carieră într-un organism financiar, s-a hotărît să părăsească slujba pe care o avea, pentru a se lansa în cursuri de pregătire pentru companii. Este adevărat că Édith nu mai suportă prea mult anumite persoane din anturajul ei profesional: „Nu mai suport să îi văd în peisaj!". Bineînţeles, sînt şi nişte avantaje: siguranţa locului de muncă, o carieră cu perspective, un salariu rezonabil. Mai ezită ceva timp, după care avantajele de mai sus nu o mai

mulţumesc şi sfîrşeşte prin a vedea doar problemele. Are o pregătire bună ca economistă, economia este o specializare căutată, care poate interesa categoric companiile mici şi mijlocii şi chiar şi firmele mari. Ea pune la punct un set de stagii de pregătire foarte bine concepute. Ele cuprind tot ce trebuie pentru a aduce, efectiv, elemente utile angajaţilor şi pentru a contribui, în general, la bunul mers al companiilor. Aceste cursuri includ şi un aspect ludic, graţie unor jocuri ce arată care sînt regulile şi interacţiunile dintre diferiţi parteneri economici, în societate, în general. În ele sînt ilustrate, de asemenea, locul companiei în dinamica economiei şi locul important pe care îl ocupă salariaţii. Într-adevăr, totul este foarte bine făcut, foarte bine imaginat.

Bun. Rămîne acum să îşi vîndă stagiile celor interesaţi. Édith are ceva bani, pe care decide să îi investească într-o campanie de scrisori adresate potenţialilor clienţi. Campania este făcută stîngaci, Édith nu are nici o noţiune de publicitate şi rezultatul este nul. Decepţie, bineînţeles, dar Édith nu se descurajează. Pune mîna pe toiagul de pelerin şi îşi face curaj. Umblă timp de un an încercînd să întîlnească responsabili cu pregătirea sau şefi de companii. Reuşeşte, arareori, să plaseze cîteva stagii, lucru care nu-i permite nici măcar să îşi acopere cheltuielile. În plus, neavînd încredere în ea, nu îndrăzneşte să ceară preţuri corecte pentru prestaţiile ei, ceea ce scade valoarea produsului său în ochii potenţialilor clienţi, obişnuiţi cu onorarii mult mai consistente.

După încă un an, cu ce a cîştigat şi-a plătit cu greu asigurările sociale, dar şi-a diminuat serios capitalul pentru a mînca, a se îmbrăca şi a călători pentru prospectarea pieţei. Atunci, întîlneşte un bărbat care îi face o impresie foarte bună. El are prestanţă şi o mare uşurinţă în exprimare. Acest agent comercial o asigură că îi va găsi contracte. Din fericire, ea are înţelepciunea de a refuza să îi plătească un salariu şi îi propune un comision frumos pentru fiecare afacere pe care o ajută să o încheie. În vreme ce el umblă pe teren, ea îşi propune să stabilească întîlniri dînd telefoane, fiind pregătită pentru orice eventualitate. Rezultatul celor două acţiuni conjugate: nimic, zero.

Timpul trece, datoriile continuă să se adune şi nu cîştigă nimic. La trei ani şi jumătate după ce şi-a dat demisia, Édith se dă bătută şi se trezeşte, la 49 de ani, fără serviciu, fără ajutor de şomaj şi fără perspective.

Se duce să locuiască la mama ei, care primeşte o pensie modestă, şi se încurajează una pe cealaltă. Un vis frumos se sfîrşeşte, iar în registrele Oficiului pentru persoanele fără venituri apare un nume în plus.

Ce comentarii se pot face pe marginea acestui naufragiu? Acesta:

este puţin probabil să reuşim cum trebuie într-o activitate, dacă aceasta nu ne serveşte decît la a fugi de o alta!

Philippe

Pentru ca lucrurile să fie cît se poate de clare, ascultaţi povestea trăită de Philippe.

Este un bărbat fermecător, în jur de 30 de ani, cumsecade, plăcut. El trăieşte cu Mélanie, şi ea foarte simpatică şi cît se poate de atrăgătoare.

Philippe ocupă un post administrativ în serviciile publice. Deci este funcţionar, ceea ce nu îi place cu adevărat. Mélanie, fără prea multă pregătire, îşi găseşte uneori cîte o muncă de birou, graţie unei prietene care are o agenţie de intermediere a forţei de muncă, lucru ce îi permite să mai aducă un ban în casă.

Lui Philippe nu îi place serviciul pe care îl are şi, normal, îi găseşte numai cusururi. Îşi priveşte anturajul profesional cu un ochi critic: „Toţi sînt nişte debili!". Şi ce credeţi că se întîmplă atunci? Anturajul se poartă la fel cu Philippe; atmosfera se deteriorează şi devine din ce în ce mai greu respirabilă. Persoanele cu care lucrează tînărul nostru fac front comun şi el simte că nu este plăcut, că e dat deoparte, respins. Nu este ajutat; i se răspune urît cînd întreabă ceva şi, astfel, îl bate tot mai mult gîndul să lucreze pe cont propriu.

Tabloul este uşor de schiţat, aşa că am să vă scutesc de anecdotele despre proasta dispoziţie de acasă, despre durerile de stomac şi insomniile lui Philippe.

Atunci, lui Philippe îi vine o idee. Să îşi creeze propria lui companie de vînzări prin corespondenţă şi să vîndă horoscoape chinezeşti, aztece, galice etc., făcute pe calculator. Pentru aceasta are nevoie de un PC şi de un program făcut ad-hoc – lucruri care nu lipsesc de pe piaţă. Ca să-şi procure echipamentul acesta, i-ar fi suficienţi relativ puţin bani. Nu are fonduri, dar s-ar putea împrumuta de la părinţi. Ştie că, în primii doi ani, poate avea sediul în apartamentul lui, ceea ce simplifică instalarea. Găseşte chiar un nume superb pentru mica lui companie...

De fapt, Philippe nu ştie mare lucru despre astrologie. Nu l-a interesat niciodată în mod special, dar nu crede că este necesar:

calculatorul face toată treaba. Se îndrăgosteşte de ideea aceasta, care devine obsesivă.

Un prieten, mai bine informat decît el în domeniu, îi tot spune că a trecut moda acestui tip de produs şi că acum cine vrea informaţii astrologice recurge la minitel sau la telefon, dacă nu cumva la Internet.

Philippe nu aude, nu ascultă.

Un alt prieten îi spune să se intereseze despre tot ce priveşte crearea unei firme. Pentru aceasta este suficient să meargă la Centrul de Pregătire a Companiilor, de la Camera de Comerţ şi, de asemenea, la Institutul Naţional pentru Proprietate Industrială, pentru a învăţa cum să îşi înregistreze marca. Un al treilea îl sfătuieşte să îşi pornească afacerea prin Mélanie, în vreme ce el, Philippe, ar continua să muncească, aşteptînd pînă începe să meargă. Astfel, riscul ar fi redus la minimum. O a patra cunoştinţă îl întreabă cum o să-şi facă cunoscut produsul potenţialilor săi clienţi. „Prin anunţuri de mică publicitate în ziarele locale gratuite", răspunde Philippe. Interlocutorul său – care lucrează în publicitate – se strîmbă şi îi spune că asta nu o să-i aducă clienţi niciodată ; Philippe e cît pe ce să rupă o prietenie veche de zece ani !

De fapt, totul se petrece ca şi cum Philippe caută să se încolţească singur, ca să acţioneze : îşi dă demisia fără să se mai informeze, se împrumută, cumpără calculatorul şi programul, se instalează cu toate pe un colţ de masă şi merge să declare autorităţilor că şi-a început negoţul. Cumpără un fax şi îşi instalează încă o linie telefonică (amîndouă inutile). Apoi îşi face socoteala : cheltuielile făcute, cheltuielile viitoare (asigurările obligatorii) – şi îşi dă seama că nu îi mai rămîne mare lucru pentru publicitate !

Ce contează : o să trimită scrisori ! Redactează el o scrisoare – scrisă bine, dar în nici un caz publicitară : cade în toate capcanele întinse în faţa paşilor săi de amator – şi o fotocopiază în două mii de exemplare. Da, dar iată : nu s-a gîndit cu ce bani o să cumpere timbrele. Şi unde să găsească adresele unor oameni interesaţi ?

Vă scutesc, încă o dată, de detalii şi aici. Philippe trimite 50 de scrisori ici, 50 de scrisori colo, la adrese fără absolut nici o ţintă. Rezultat : zero.

Cîteva luni mai tîrziu, firma este moartă, iar Philippe îşi caută de lucru, fără ajutor de şomaj. Din fericire, există micul cîştig al lui Mélanie şi îl ajută părinţii.

„Eşec-story"...

Analizînd ambele cazuri, al lui Édith şi al lui Philippe, constatăm că nici unul dintre cei doi nu avea cu adevărat chef să se investească în proiectul său, în noua sa companie. Ei nu doreau decît să scape de inconvenientele locurilor de muncă pe care le aveau. Motivaţia lor reală nu era să reuşească, ci să fugă ! Amintiţi-vă :

obţinem mereu ceea ce vrem cu adevărat.

Ei voiau să fugă de la vechile lor locuri de muncă : asta au obţinut. Şi nimic altceva. Nici Édith, nici Philippe nu şi-au dat osteneala să se informeze, să se pregătească, să îşi dezvolte capacităţile, să se antreneze pentru a reuşi. Ei au „meşterit", au funcţionat ca nişte giruete care se învîrt după cum bate vîntul, fără a avea o perspectivă clară, nici obiective precise, nici un plan de succes. Ei mergeau „contra ceva" şi nu „spre" ceva. Aici este toată diferenţa ; şi este fundamentală.

Să analizăm mai îndeaproape cazul lui Philippe. Deci, adevărata lui motivaţie era aceea de a termina cu munca în serviciile publice. Astfel, s-a agăţat de prima idee care i-a venit, fără să se informeze, fără măcar să asculte sfaturile dezinteresate ale apropiaţilor săi. Nu a stat să se gîndească cine ar fi potenţialii lui clienţi, ce gusturi şi nevoi reale au, nici cum să îi găsească şi să îşi finanţeze proiectul. I-au rămas străine şi cele mai elementare noţiuni de gestiune, contabilitate, previziuni bugetare, fond de rulaj, tehnici de vînzări şi tehnici publicitare.

În realitate, nici Inconştientul, nici RAS-ul şi nici Conştientul său nu au fost solicitate nici o clipă să îl ajute să meargă în direcţia cea bună, cea în care avea şanse de reuşită. Din contra, acţiunile lui Philippe i-au stimulat să-l facă să-şi dea demisia. În asta şi numai în asta a constat misiunea ce le-a fost încredinţată – şi ce bine s-au achitat de ea !

Povestea aceasta – adevărată, desigur, ca toate cele pe care le citiţi în această carte – ilustrează o eroare comisă frecvent : ceea ce le mobilizează pe unele persoane să facă schimbări este faptul că refuză ceva, şi nu dorinţa reală de altceva.

Dacă adevăratul obiectiv constă în a continua fuga, acesta va fi atins şi numai acesta, cu o motivaţie puternică. Dacă adevăratul obiectiv constă în a construi o activitate nouă şi în a te ocupa de ea cu hotărîre, el va alimenta o motivaţie puternică şi va fi atins.

În realitate, Philippe dispunea de toate informaţiile necesare pentru a-şi cîntări proiectul. Era suficient să le vadă, să le audă, să le dorească şi să le caute.

Dar, raportate la obiectivul real, care era urmărit, aceste informaţii erau nocive: dacă aceste informaţii îi compromiteau proiectul, atunci trebuia să îşi păstreze locul de muncă, aşteptînd o altă ocazie să plece – măcar să încerce, desigur. Iar amînarea plecării sale pentru o perioadă nedefinită era, bineînţeles, o idee insuportabilă pentru Philippe. Deci, RAS-ul l-a făcut orb la toate punctele care îi puneau în discuţie validitatea proiectului şi nu l-a făcut receptiv decît la iluzia că îşi construieşte reuşita imposibil de ratat.

„Fobia" pe care o dezvoltase Philippe faţă de locul său de muncă i-a determinat Inconştientul să ia măsuri pentru a-l îndepărta de acolo. Pentru aceasta, a pus în funcţiune mecanismele adecvate. Şi a fost eficace. Din nefericire, pentru a vă oferi o imagine, lucrurile s-au petrecut ca şi cum, pentru a fugi de o alergie la polenul de pe o pajişte, Philippe s-a precipitat într-o şură cu fîn...

Mireille şi Daniel

Vreţi şi alte cazuri? Mireille s-a săturat de serviciul pe care îl are, cu atît mai mult cu cît este puţin îndrăgostită de patronul ei, care e amantul unei alte colaboratoare. În mod oficial, se plînge că stagnează. Demisionează la o criză de nervi, apoi îşi muşcă degetele şi încearcă să se reintegreze. Rezultatul: o depresie care o face, vreme de cîteva luni, incapabilă să îşi găsească un alt loc de muncă. Nu te angajează nimeni cînd arăţi de parcă ai veni de la o înmormîntare. Banii şi teama de ziua de mîine au devenit problema numărul unu. În realitate, Mireille căuta să fugă de legătura dintre patronul ei şi o altă femeie. Nu o motiva nici pe departe dorinţa afişată de a face carieră.

Lui Daniel, i se promite un post interesant, care urmează să fie eliberat în curînd. El devine iritabil, începe să prezinte probleme de sănătate, de tip psihosomatic: palpitaţii cardiace, colite, dureri de cap... Prin comportamentul lui, nu întîrzie să atragă reacţiile agasate ale anturajului său profesional, iar atmosfera se degradează din ce în ce mai mult. Aceasta îl determină pe Daniel să demisioneze, pentru că „nu mai suportă ambianţa asta putredă! Au înnebunit cu toţii în coşmelia aia!".

În realitate, Daniel este panicat de ideea de a ocupa postul propus, pentru care nu se simte cu adevărat capabil. Se teme să nu atingă acolo „pragul lui Peters", pragul incompetenţei. Dar, în mod conştient, nu îşi dă seama. Ceea ce „ştie" este că s-a „săturat de coşmelia aia, pentru că noul post este o linie moartă, pe care vor să mă tragă! Mi se dă zăhărelul, în vreme ce eu am alte posibilităţi şi alte ambiţii". Aşadar, demisionează şi sfîrşeşte prin a-şi găsi un loc de muncă cu un statut inferior celui la care renunţase.

Dacă ar fi privit lucrurile clar, Daniel ar fi înţeles că reacţia corectă ar fi fost fie să se debaraseze de sentimentul de insuficienţă raportat la post, fie să se perfecţioneze, dar în nici un caz să intre în panică şi să ajungă un ghimpe pentru cei din jur.

A face dorinţa să fie concretă, căci lucrurile neclare nu atrag atenţia Inconştientului

Cum veţi face pentru a vă clarifica adevăratele obiective şi a nu lua decizii proaste?

Primul lucru pe listă e să faceţi ca lucrurile să fie concrete. Majoritatea oamenilor rămîn la idei vagi, neclare: vreau să fac o schimbare, pentru că nu-mi mai place; pentru că mediul nu face doi bani etc. Nu este nimic clar în aceasta, nimic precis, nimic concret.

În ceva ce este neclar nu există nimic pentru a atrage atenţia Inconştientului

De fapt, cu cît faceţi lucrurile să fie mai concrete, aproape palpabile, cu atît veţi avea o idee mai clară despre ceea ce vreţi cu adevărat şi despre preţul pe care îl veţi avea de plătit. Şi dacă veţi persista, o veţi face în deplină cunoştinţă de cauză, într-un mod lucid şi veţi fi în măsură să atacaţi dificultăţile şi problemele într-o manieră adecvată, deci să cîştigaţi, ceea ce va fi etapa următoare.

Utilizaţi-vă creierul cel atît de preţios şi miliardele de neuroni pentru a cuantifica lucrurile, pentru a le face cît mai precise: avantaje şi inconveniente, amploarea acţiunilor pe care le aveţi de făcut... Atunci veţi vedea totul mai clar.

Notaţi-vă lucrurile acestea pe hîrtie: ştiţi bine, „vorbele zboară, ce e scris rămîne"; şi, mai ales, scrisul materializează şi reliefează fie forţa, fie slăbiciunea planurilor noastre. Iată o grilă care vă va ajuta.

Scopul acestui exerciţiu este să vă pună faţă în faţă cu lucrurile, cu ceea ce presupune acţiunea voastră, astfel încît să alegeţi cu cea mai

mare claritate şi să luaţi atunci o decizie lucidă, înarmat fiind cu elementele necesare pentru a judeca şi a „ataca" just.

Ar fi grozav să faceţi această treabă înainte să vă raportaţi la grila lui Philippe, dacă doriţi într-adevăr să schimbaţi în acest moment ceva în viaţa voastră.

Aşadar, vă ocupaţi cîteva minute cu asta? Atunci, pe curînd...

A efectua schimbarea într-un mod concret: a evalua „situaţia actuală" şi „situaţia dorită"

Cîntăriţi argumentele pro şi contra şi nu vă zgîrciţi cu timpul pentru a răspunde la întrebări cu maximă sinceritate. Merită osteneala: prin acest mic efort, vă puteţi scuti de multe lacrimi şi griji. Amintiţi-vă că scopul nu este acela de a vă împiedica să vă mişcaţi sau să efectuaţi schimbarea pe care o doriţi şi care vă convine, ci de a vă permite să vedeţi lucrurile mai bine.

A. Situaţia actuală	B. Situaţia dorită
1. Ce nu mai vreau?	1. Ce vreau cu adevărat?
2. Ce avantaje aş avea dacă aş face această schimbare?	2. Ce avantaje voi avea după ce voi fi făcut această schimbare?
3. Ce sînt dispus să fac pentru a pune în practică această schimbare?	3. Ce sînt dispus să fac pentru a pune în practică această schimbare?
4. De ce aş avea nevoie (capacităţi, cunoştinţe, sprijin etc.) ca să rămîn în actuala situaţie, să mă adaptez şi să reuşesc totuşi?	4. De ce aş avea nevoie (capacităţi, cunoştinţe, sprijin etc.) ca să fac, concret, această schimbare?
* 5. Ce riscuri implică această schimbare?	* 5. Ce riscuri sînt dispus să-mi asum pentru a ajunge la această schimbare?
* 6. Ce nu sînt dispus să fac pentru a mă adapta şi a rămîne în actuala situaţie?	* 6. Ce nu sînt dispus să fac pentru a efectua această schimbare?

A. Situaţia actuală	B. Situaţia dorită
* 7. Dacă fac schimbarea aceasta, ce inconveniente ar exista comparativ cu actuala mea situaţie?	* 7. Ce inconveniente aş descoperi după ce aş realiza această schimbare?
* 8. Dacă nu fac schimbarea aceasta, ce altceva aş putea face?	* 8. Dacă ar fi să nu meargă, ce posibilităţi de retragere aş avea?

Era cu adevărat bine să fi făcut această treabă înainte de a citi grila lui Philippe. Acum, citiţi răspunsurile acestuia şi comentariile mele pe marginea lor. Veţi înţelege cum să vă analizaţi, cîntăriţi şi să vă apreciaţi propiectul.

Un exemplu de evaluare a „situaţiei actuale": Philippe, prima grilă

Coloana A

1. Ce nu mai vreau?
   Actualul meu loc de muncă.
2. Ce avantaje aş avea dacă aş face această schimbare?
   Aş scăpa de oamenii cu care lucrez.
   Poate că aş cîştiga mai mult, dacă îmi merge afacerea.
   Aş avea un program mai flexibil.
3. Ce sînt dispus să fac pentru a pune în practică această schimbare?
   Să demisionez repede – să mă lansez imediat.
4. De ce aş avea nevoie (capacităţi, cunoştinţe, sprijin etc.) ca să rămîn în actuala situaţie, să mă adaptez şi să reuşesc totuşi?
   Să urmez cursuri de pregătire, pentru a pregăti ulterior schimbarea în bune condiţii.
   Să (re)învăţ să comunic mai bine cu anturajul profesional.

* 5. Ce riscuri implică această schimbare?
   Să pierd siguranţa locului de muncă.

Să îmi fie greu să îmi găsesc un alt serviciu plătit, dacă nu merge.
Să nu am dreptul la şomaj, pentru că îmi dau demisia.
Să ajung în mizerie, dacă nu merge.

* 6. Ce nu sînt dispus să fac pentru a mă adapta şi a rămîne în actuala situaţie?
Nimic: nu suport ideea de rămîne aici, deci nu mai sînt dispus să fac nimic în sensul acesta.

* 7. Dacă fac schimbarea aceasta, ce inconveniente ar exista comparativ cu actuala mea situaţie?
Siguranţa locului de muncă: pierdută.
Un salariu asigurat în fiecare lună şi avantajele sociale aferente: pierdute.
Un concediu plătit de cinci săptămîni în fiecare an: pierdut.

* 8. Dacă nu fac schimbarea aceasta, ce altceva aş putea face?
Să cer un transfer.
Să particip la concursurile interne pentru a schimba fie postul, fie departamentul, fie serviciul.
Să aştept, adaptîndu-mă şi comunicînd mai bine, un moment mai potrivit pentru a-mi da demisia.

Un exemplu de evaluare a „situaţiei dorite": Philippe, prima grilă

Coloana B

1. Ce vreau cu adevărat?
Să înfiinţez compania mea de servicii de horoscoape informatice.
2. Ce avantaje voi avea după ce voi fi făcut această schimbare?
Nu voi mai avea colaboratori enervanţi.
Voi fi propriul meu stăpîn, voi lucra în ritmul meu.
Dacă totul merge bine, voi putea să cîştig bani mai mulţi.
3. Ce sînt dispus să fac pentru a pune în practică această schimbare?
Să îmi dau demisia repede şi să mă lansez imediat.
4. De ce aş avea nevoie (capacităţi, cunoştinţe, sprijin etc.) ca să fac, concret, această schimbare?
Nu-mi dau seama.

* 5. Ce riscuri sînt dispus să-mi asum pentru a ajunge la această schimbare?
Cei 20.000 de franci, pe care îi pot împrumuta de la părinţii mei.

* 6. Ce nu sînt dispus să fac pentru a efectua această schimbare?
Voi improviza pe parcurs, în ceea ce priveşte gestiunea, contabilitatea, obligaţiile fiscale etc. Voi găsi mijloacele pentru a-mi face cunoscut şi a-mi comercializa produsul.

* 7. Ce inconveniente aş descoperi după ce aş realiza această schimbare?
Pierderea siguranţei locului de muncă, a salariului regulat şi a avantajelor sociale.
Totul depinde de mine. Dacă nu merge, risc un eşec, falimentul, lipsa banilor şi datoriile.
Nu aş avea ajutorul de şomaj asigurat.
Aş avea probleme în a face să supravieţuiască cuplul nostru.

* 8. Dacă ar fi să nu meargă, ce posibilităţi de retragere aş avea?
Să îmi găsesc cu greu o muncă plătită.

A învăţa să îţi analizezi motivaţia; o primă grilă

Completarea acestor chestionare, „situaţia actuală" (A) şi „situaţia dorită" (B), este un lucru plin de învăţăminte. Rubricile importante sînt 5, 6 şi 7, marcate cu un semn special (*). În ele se găsesc nodurile, incapacităţile, refuzurile, paraliziile, blocajele.

Pentru a înţelege mai bine, să ilustrăm acest lucru cu grila „situaţia actuală" şi „situaţia dorită", completată de Philippe. Urmaţi-mă pas cu pas şi veţi vedea limpede. Vom relua toate întrebările pe rînd.

❖ *Rubrica 1*

A. „Situaţia actuală": ce nu mai vreau?
B. „Situaţia dorită": ce vreau cu adevărat?

Această rubrică marchează refuzul a ceva în A; obiectivul de atins în B.

Aici nu se impune nici un comentariu.

❖ *Rubrica 2*

A. „Situaţia actuală" : ce avantaje aş avea dacă aş face această schimbare?
B. „Situaţia dorită" : ce avantaje aş avea după ce voi fi făcut această schimbare?

Această rubrică descrie avantajele schimbării.

Pentru Philippe, ele sînt echivalente la A şi B. Ele sînt neînsemnate şi deci deloc motivante. „Nu voi mai avea colaboratori enervanţi" la B este o formulare negativă, semnul unei fugi. Înseamnă a acţiona contra, şi nu a acţiona pentru. Există şi îndoiala că s-ar putea „să nu meargă". Singurul punct pozitiv, pe care Philippe îl poate stăpîni, este dorinţa de a trăi „după ritmul lui" şi de a fi „propriul stăpîn". Dar Philippe nu a avut în vedere capacităţile de mobilizare personală şi asumarea responsabilităţilor pe care le presupune o astfel de schimbare. Cît despre cel de-al treilea argument, acesta este vag, pentru că nu sînt precizate condiţiile pentru ca totul să meargă bine din punct de vedere financiar. Aici, totul rămîne o nebuloasă.

❖ *Rubrica 3*

A. „Situaţia actuală" : ce sînt dispus să fac pentru a pune în practică această schimbare?
B. „Situaţia dorită" : ce sînt dispus să fac pentru a pune în practică această schimbare?

Această rubrică arată ce acţiuni personale sînt acceptate pentru a schimba lucrurile.

Ele sînt echivalente la A şi B, dar foarte slabe. Pentru a lansa o companie, sînt, cu siguranţă, multe de făcut. Dar Philippe nu s-a gîndit să menţioneze decît demisia (fuga de situaţia actuală) şi să se lanseze, ceea ce este vag, general, nici precis, nici cuantificat. Aici, nu există nimic mobilizator, nu este elan, entuziasm, nimic care să vădească o motivaţie, nici pentru Conştient, nici pentru Inconştient. În mod evident, Philippe nu a reflectat la obiectivul lui, semn că nu îl interesează cu adevărat. Termenii „repede" şi „imediat" reflectă bine această grabă.

❖ *Rubrica 4*

A. „Situaţia actuală" : de ce aş avea nevoie (capacităţi, cunoştinţe, sprijin etc.) ca să rămîn în actuala situaţie, să mă adaptez şi să reuşesc totuşi?
B. „Situaţia dorită" : de ce aş avea nevoie (capacităţi, cunoştinţe, sprijin etc.) ca să fac, concret, această schimbare?

Semnificativ este faptul că Philippe are ceva de zis la A şi nimic la B. Orice schimbare presupune nişte atuuri pentru a reuşi, atuuri pe care le avem sau pe care le putem dobîndi. Dacă vrem cu adevărat să schimbăm lucrurile, putem cel puţin să căutăm ceea ce putem să dobîndim sau să utilizăm, pentru a reuşi. Philippe nu se gîndeşte la asta – „nu-mi dau seama", ceea ce mai înseamnă că nu are nici o idee precisă despre obiectivul său şi despre ce trebuie să facă pentru a-l atinge. Pentru Philippe, obiectivul anunţat nu este decît un concept lipsit de consistenţă. Philippe nu merge către ceva, ci caută să scape de altceva.

❖ *Rubrica 5*

A. „Situaţia actuală" : ce riscuri implică această schimbare?
B. „Situaţia dorită" : ce riscuri sînt dispus să-mi asum pentru a ajunge la această schimbare?

Este una dintre cele mai semnificative rubrici, deoarece pune accentul pe ceea ce persoana nu vede, în general, cu toată dorinţa sa de schimbare : avantajele situaţiei actuale. Ea ne permite să le comparăm cu cele pe care sperăm să le cîştigăm.

Aici, la A, sînt evident multe de pierdut, părăsind actualul loc de muncă : bani, siguranţă, serviciu. La B, numai banii împrumutaţi de la părinţi sînt trecuţi ca risc. Lipsa de luciditate a lui Philippe este evidentă, pentru că, în coloana B, logic, ar fi putut să menţioneze din nou faptul că poate „ajunge în mizerie, dacă nu merge". Aşadar, aici este un semn de orbire specifică, ce îl împiedică să vadă că schimbarea poate fi periculoasă pentru supravieţuirea lui, din punct de vedere material.

❖ *Rubrica 6*

A. „Situaţia actuală" : ce nu sînt dispus să fac pentru a mă adapta şi a rămîne în actuala situaţie?
B. „Situaţia dorită" : ce nu sînt dispus să fac pentru a efectua această schimbare?

Aceasta este o altă rubrică foarte grăitoare. A rămîne în situaţia actuală sau a face o schimbare implică în mod necesar acţiune – este infantil să ne imaginăm altceva.

Aici, Philippe îşi enunţă clar în coloana A obiectivul de a fugi cu orice preţ de actualul loc de muncă. Ce e mai grav este că la B are în vedere să „improvizeze" tot ceea ce priveşte bazele unei afaceri (gestiune, fisc, comercializare), în loc să se pregătească în acest sens. El eludează astfel lucrurile care i-ar oferi arme şi competenţe sporite pentru a reuşi în schimbarea sa. Aceasta semnalează faptul că obiectivul lui nu îl interesează deloc.

❖ *Rubrica 7*

A. „Situaţia actuală" : dacă fac schimbarea aceasta, ce inconveniente ar exista comparativ cu actuala mea situaţie?
B. „Situaţia dorită" : ce inconveniente aş descoperi după ce aş realiza această schimbare?

Rubrica 7 este relevantă în egală măsură. Ea arată ceea ce sîntem gata să ne asumăm şi, mai ales, luciditatea de care dă dovadă persoana cînd se gîndeşte la această schimbare.

Inconvenientele sînt identice la A şi la B, ceea ce nu ar trebui să se întîmple : dacă Philippe s-ar fi imaginat cu adevărat conducîndu-şi compania, ar fi putut să treacă la B inconvenientele legate de menţinerea unei afaceri în stare de funcţionare : program, gestiunea materialelor, alegerea programelor de calculator, găsirea locului unde să îşi plaseze serviciile, prospectarea dificilă a pieţei, slăbiciunea mijloacelor sale, necesitatea de a rămîne deschis la noutăţile din branşă etc. Este naiv să credem că orice schimbare dorită nu are decît părţi bune şi e mai prudent să anticipăm care ar putea fi inconvenientele inerente „situaţiei dorite", pentru a învăţa să le compensăm, dacă este necesar.

❖ *Rubrica 8*

A. „Situaţia actuală" : dacă nu fac schimbarea aceasta, ce altceva aş putea face?
B. „Situaţia dorită" : dacă ar fi să nu meargă, ce posibilităţi de retragere aş avea?

Să facem sau să nu facem schimbarea – ce soluţii există şi într-un caz, şi în celălalt? Această rubrică introduce distanţarea necesară pentru o decizie matură şi bine gîndită.

La Philippe, la A, există soluţii mai uşor de atins şi care depind în întregime de acţiunea lui personală, în vreme ce la B singura soluţie indicată este calificată drept „dificilă"[1].

Concluzia generală : cu o asemenea stare de spirit, Philippe nu ar trebui să îşi părăsească actualul loc de muncă. Această grilă dezvăluie că nu are nici o şansă să reuşească în proiectul său, pentru că nu este deloc motivat din interior. Or, fără motivaţie, nu există nici perseverenţă, nici energie, nici chef de muncă, nici inspiraţie eficiente, puse în slujba scopului propus, Inconştientul şi RAS-ul nu sînt privite şi deci nu e de aşteptat nici un ajutor din partea lor.

A învăţa să-ţi analizezi motivaţia ; o a doua grilă

Nu sînteţi convinşi? Atunci, să abordăm un al doilea mod de a analiza aceste chestionare, luîndu-le pe rînd.

Coloana A, „situaţia actuală"

Citind de sus în jos, constatăm că Philippe ştie care sînt soluţiile pentru a-şi rezolva problema : pregătirea şi concursul pentru a cere un transfer, lucru care necesită, bineînţeles, puţină răbdare şi eforturi pentru a comunica mai bine în mediul profesional.

---

1. Constatăm că Philippe ştie cum să îşi amelioreze actuala situaţie. Aceasta demonstrează că ar putea să analizeze situaţia căutată cu la fel de multă fineţe.

În ciuda pierderilor potenţiale de temut (salariul regulat, siguranţa locului de muncă), el nu concepe nici o clipă să acţioneze pentru a se adapta prezentului. Aceasta face să fie evident faptul că principalul motor al acţiunilor sale este fuga.

Coloana B, „situaţia dorită"

Să analizăm atitudinea lui Philippe:

- este dispus să rişte ceva bani care nu îi aparţin;
- nu se gîndeşte să se formeze profesional şi să îşi sporească atuurile pentru a creşte potenţialul de reuşită al viitoarei sale afaceri;
- nu este dispus să facă mare lucru, dacă implică plecarea de la actualul loc de muncă.

Sînt o mulţime de lucruri pe care nu este deloc gata să le facă. Se dovedeşte incapabil să discearnă la ce referă noua lui activitate: tot ce găseşte de scris la rubrica 7 sînt problemele care ţin de bani şi pe care ar fi putut să le treacă mai curînd la rubrica 5. De asemenea, nu a notat nimic precis la rubrica 3.

Toate acestea fac să se vadă clar că proiectul său nu este decît o vorbă în vînt şi că nu are nici o consistenţă, nici în capul lui Philippe, nici în elanul lui, nici în aspiraţiile sale, nici în adîncul său...

Concluzie şi pronostic: cu această atitudine, îl aşteaptă un eşec.

V-am spus deja cum a sfîrşit proiectul lui Philippe. Dar, mi-aţi putea-o întoarce, faptul de a constata, cu ajutorul chestionarului, că scopul nu poate fi atins – nici măcar scopul real – condamnă proiectul în mod definitiv?

Nu. Nimic nu este definitiv pe Pămînt, unde totul se mişcă şi este schimbător. Bineînţeles, Philippe ar fi putut fie să renunţe la dorinţa prost susţinută şi să aştepte vremuri mai bune, adaptîndu-se mai bine, fie să îi zică Inconştientului că afacerea lui de vînzări prin corespondenţă este ceea ce îşi doreşte mai mult. Pornind de aici, Inconştientul ar fi început să furnizeze energii şi forţe orientate către scopul clar desemnat în felul acesta. Şi RAS-ul i-ar fi atras atenţia asupra oricăror informaţii, persoane, mijloace şi evenimente de natură să îi faciliteze atingerea scopului. Cu puterile interioare astfel mobilizate, Philippe ar fi mers spre reuşita ideii sale, ca o săgeată spre ţintă. Puternic mobilizate, resursele lui şi el însuşi

ar fi făcut totul pentru a reuşi, cu o mare probabilitate de a-şi atinge efectiv scopul...

Acesta este secretul miliardarilor şi al oamenilor de afaceri: a avea privirea fixată asupra ţintei, cu Conştientul, Incoştientul şi RAS-ul strîns aliate.

Cum ar fi putut Philippe să facă această transmutaţie?

O metodă excelentă de a ne atinge scopurile constă în a ne întreba iar şi iar despre ce vrem cu adevărat, evaluînd „situaţia actuală" şi „situaţia dorită", pentru a le examina sub toate aspectele.

Iată, ca exemplu, a doua grilă de evaluare a „situaţiei dorite", pe care Philippe ar fi putut să o completeze. Comparaţi-o cu prima. Dacă analizaţi această nouă variantă, vă veţi da seama că de data aceasta există multe lucruri care aduc şi dovedesc că are motivaţie, este constructiv, lucid şi are forţă. Se simte un adevărat elan spre schimbare şi nu unul spre a scăpa de vechiul loc de muncă, împotriva acestuia. Aceasta schimbă totul şi, mai ales, cît se poate de concret, perspectivele de reuşită pe care le-ar fi putut avea Philippe.

Un exemplu de evaluare a „situaţiei dorite": Philippe, grila a doua

Coloana B

1. Ce vreau cu adevărat?
   Să înfiinţez o companie de vînzări prin corespondenţă de horoscoape informatice.
2. Ce avantaje voi avea după ce voi fi făcut această schimbare?
   Voi face o muncă pasionantă, voi avea contacte strînse şi mai puţin strînse cu oamenii. Voi fi la curent cu problemele, nevoile, aspiraţiile, dorinţele lor. Astfel, voi putea să-mi dezvolt gustul pentru contacte, intuiţia, flerul. Îmi voi putea dezvolta creativitatea etc.
3. Ce sînt dispus să fac pentru a pune în practică această schimbare?
   Orice este necesar. Să mă informez, să mă pregătesc, să întîlnesc oameni care au ceva de zis pe tema aceasta. Să îmi dedic timp,

energie, disponibilitate. Să mă aliez cu Inconştientul şi cu RAS-ul meu, utilizînd cu perseverenţă tehnicile TNPro. De asemenea, dacă este nevoie, să încep cu prudenţă, păstrînd pentru moment serviciul de funcţionar şi încredinţînd Mélaniei afacerea cu vînzări prin corespondenţă. Să lucrez mai mult la birou, seara, în week-end etc.

4. De ce aş avea nevoie (capacităţi, cunoştinţe, sprijin etc.) ca să fac, concret, această schimbare?
Să fiu curios. Să mă informez şi să studiez tot ce este util sau necesar : gestiune, contabilitate, sondarea pieţii, comunicare, publicitate etc. Să cunosc mai multă astrologie, comerţ, psihologia vînzărilor. Să-mi rafinez argumentele, să mă adaptez la limbajul specializat al acestei munci. Să mă familiarizez cu acest tip de clienţi, să le înţeleg aşteptările. Să învăţ să negociez cu băncile etc.
5. Ce riscuri sînt dispus să-mi asum pentru a ajunge la această schimbare?
Puţinii bani de care dispun pentru moment. Şi, de asemenea, timp, energie, inspiraţie şi transpiraţie etc.
6. Ce nu sînt dispus să fac pentru a efectua această schimbare?
Nu vreau, în nici un caz, să îi pun în pericol pe cei apropiaţi, să le risc siguranţa. Dar sînt dispus să mă dedic, să mă pregătesc, să mă informez, să mă mişc etc.
7. Ce inconveniente aş descoperi după ce am realizat această schimbare?
Va trebui să fiu combativ şi întreprinzător – dar îmi place asta, deci nu este chiar un inconvenient. Să îmi asum, poate, perioade în care voi fi mai strîmtorat – dar, la început, e normal, iar asta trebuie să mă stimuleze, nu să mă doboare etc.
8. Dacă ar fi să nu meargă, ce posibilităţi de retragere aş avea?
Să mă adaptez în orice situaţie. Să „revin pe piaţă", fie ca salariat, fie căutînd şi găsind o altă idee de mers pe cont propriu : lumea are tot felul de nevoi şi, cu ajutorul RAS-ului, totdeauna există mijloace de a găsi soluţii, filoane, idei etc. Lumea se mişcă şi eu mă voi schimba o dată cu ea.

Spuneţi-o Inconştientului vostru

Pentru a reuşi cu adevărat, trebuie aşadar să depăşim stadiul ideilor vagi şi să conturăm mai fin dorinţa, mai precis, mai clar pentru a ne obliga astfel creierul, mentalul, să se conecteze la proiect şi să facă să iasă la suprafaţă tot ce ţine de el şi se referă la el, caracteristicile, nevoile şi posibilităţile sale...

În mare parte, munca aceasta se face în subteran, fără să fie implicat şi Conştientul prea mult. Totul se petrece ca şi cum Conştientul ar lansa impulsul, constrîngînd mentalul să întîrzie asupra acestor întrebări. El alertează Inconştientul şi îl conectează asupra obiectivului. Atunci, RAS-ul şi Inconştientul preiau ştafeta, sprijină căutările mentalului conştient, alimentîndu-l cu informaţii, intuiţie, inspiraţie, înţelegere din interior, energie... şi găsind soluţii. Aşa cum este cazul pentru toţi cei care reuşesc.

Există şi alte metode de a semnala Inconştientului ceea ce vrem. Le cunoaşteţi deja : autoprogramare, acţiunea cu submodalităţile, lucrul asupra nivelurilor logice.

Dar ce-aţi zice şi despre puţină autohipnoză? Aceasta este surpriza pe care v-o rezerv pentru capitolul 14, dar, înainte de a ajunge acolo, mai avem de văzut ceva împreună.

A înţelege o motivaţie : a şti să îţi finisezi analiza

Acum va trebui să analizaţi mai îndeaproape felul în care aţi completat adineaori chestionarul privind „situaţia actuală" şi „situaţia dorită". Nu vă pot ajuta mai mult, pentru că fiecare caz este particular, unic, specific. Utilizaţi-vă flerul, instinctul, logica, rafinamentul judecăţii, luciditatea şi onestitatea, pentru a evalua ceea ce aţi scris şi pentru a vă cîntări elanul real de a schimba ceva în viaţă.
Dacă nu v-aţi convins încă, reluaţi-l, aplecaţi-vă din nou, cu mai multă bunăvoinţă, asupra acestor întrebări. Căutaţi să vedeţi cum puteţi să răspundeţi la ele mai aprofundat, mai precis, mai eficace.
Nu ezitaţi să daţi detalii exacte :

- *cînd*: cînd să ajungeţi în cutare etapă a proiectului, cînd să o realizaţi pe alta, în ce moment să puneţi cutare jalon, să pregătiţi cutare schimbare etc.; cît timp acordaţi pentru cutare etapă?
- *cum*: ce mijloace puteţi utiliza, identificîndu-le pe rînd?
- *cît*: folosiţi cifre pentru lucruri, cantităţi, bani – cheltuieli şi venituri la care vă aşteptaţi.
- *unde*: sînt avute în vedere diferite locuri?
- *cine*: cu cine; pentru cine; ţinînd cont de cine etc.

Şi, mai ales:

- *pentru ce* (nu „de ce", ci „pentru ce"): avantajele pe care le aşteptaţi de la această schimbare, pentru voi, pentru cei apropiaţi, pentru alţii.

Inconştientul şi RAS-ul vostru adoră avantajele
şi tot ce vă poate face bine,

ce poate să vă ofere plăcere, prestanţă, să vă îmbogăţească, să vă completeze etc. A le arăta multitudinea de avantaje pe care le-aţi avea de pe urma acestei schimbări este cel mai bun motor pe care li-l puteţi da pentru ca ele să vă ajute, să vă stimuleze, să vă motiveze, să vă facă mai uşoare viaţa, activităţile, imaginaţia creatoare, succesul...

Probabil că acum sînteţi lămurit în ceea ce priveşte realitatea obiectivelor voastre şi fezabilitatea lor. Vă urez ca ale voastre să fie bune şi prospere, calitativ şi cantitativ.

Iată o rememorare utilă pentru a vă fixa şi mai bine ideile pe tema aceasta.

Să rezumăm: firul director al reuşitei

1. Iată principiile de care trebui să vă amintiţi:
   - motivaţia este indispensabilă pentru a reuşi;
   - acţiunea este indispensabilă pentru a reuşi;
   - acţiunea pe care urmează să o întreprindeţi trebuie să fie în puterile voastre şi să nu depindă de factori exteriori;

   - scopul trebuie să fie neapărat clar şi cuantificat, pentru a fi atins;
   - nu atingem niciodată un scop pe care nu îl dorim cu putere;
   - a ne defini toate avantajele pe care le putem avea aşteptînd schimbarea stimulează dorinţa, alimentează „motorul" şi facilitează acţiunea şi decizia;
   - supleţea şi adaptarea sînt două atitudini importante ale succesului;
   - dacă punem Inconştientul şi RAS-ul în slujba obiectivului, comportamentul se modifică în favoarea atingerii obiectivului;
   - în cazul în care comportamentul se modifică în favoarea atingerii obiectivului, mediul înconjurător se modifică în consecinţă (vezi nivelele logice, capitolul 6);
   - obţinem mereu ceea ce dorim cu adevărat.
2. Iată mijloacele pentru a intensifica dorinţa. Utilizaţi-le – unul, altul sau mai multe, la alegere:
   - autoprogramarea: cereţi Inconştientului vostru să vă dea o motivaţie puternică, intensă şi solidă, motivaţia fiind ea însăşi una dintre resursele pe care i le puteţi cere;
   - submodalităţile: vizualizaţi scopul pe care îl ţintiţi cu cele mai puternice submodalităţi vizuale pozitive, cu perseverenţă şi în mod repetat şi/sau povestiţi-vă scopul cu cele mai puternice submodalităţi auditive. De asemenea, faceţi-o cu perseverenţă şi în mod repetat;
   - acţiunea asupra nivelelor logice: încercaţi să vă modificaţi credinţele despre voi înşivă, convingerile-valori, capacităţile sau comportamentul, în funcţie de ceea ce este util pentru finalitatea pe care o aveţi în vedere;
   - reluaţi grila de evaluare privind „situaţia actuală" şi „situaţia dorită" pentru fiecare lucru pe care îl doriţi şi treceţi-o prin sită pînă cînd faceţi să dispară toate zonele întunecate, toate nodurile ce vă blochează.

Şi acum, acţionaţi!

Îmi veţi spune: „Dar toate acestea înseamnă muncă, nu glumă!".

Da şi nu: da, dacă sînteţi la început; nu, dacă v-aţi obişnuit să utilizaţi aceste tehnici. Este principiul antrenamentului: la început,

muşchiul este moale şi greutăţile sînt dificil de ridicat. Apoi, muşchiul este tare şi îi este uşor să ridice de trei ori mai mult! Aduceţi-vă aminte de Georges, de la capitolul 5. Dacă analizaţi aforismul „Nu ai nimic fără să faci nimic" - care vă enervează uneori atît de mult -, vă veţi da seama că este profund adevărat. Uneori, nefericirea se trage din faptul că nu avem la dispoziţie instrumentele potrivite, că nu ne folosim de ele în mod cinstit şi cu îndemînare. Despre existenţa acestor instrumente potrivite aflăm în viaţă mai devreme sau mai tîrziu, lucru care poate să pară nedrept, recunosc. Dar scopul meu nu este acela de a mă întrista împreună cu voi pentru că o cutare persoană mînuieşte cu uşurinţă instrumentele fericirii de multă vreme, cu o asemenea naturaleţe, încît am putea crede că obţine succesul fără nici un efort. Scopul meu este acela de a vă încuraja să le utilizaţi voi înşivă în fiecare zi, pînă cînd devin şi pentru voi la fel de naturale. Toţi oamenii mari, toţi miliardarii şi toţi cei care reuşesc în viaţă vă vor spune:

acţiunea este cheia reuşitei.

Învăţaţi să ştiţi cum să vă mişcaţi pentru a obţine ceea ce doriţi, acum că aveţi instrumente bune şi că ştiţi unde sînt puse cizmele de şapte poşte. De fapt, o să vă facă mare plăcere să acţionaţi, să constataţi că într-un creier antrenat sînt cuibărite toate aceste puteri, toată această forţă. Este suficient să porniţi pompa pentru a obţine apă şi a vă potoli setea. Veţi fi puternic, stăpîn pe destinul capricios, şi nu o jucărie a acestuia. Vă veţi conduce viaţa pe drumurile care vă plac şi pe care voi aţi ales să păşiţi; veţi transforma realitatea în sensul propriului succes.

Veţi vedea, este *magic*...

Vreţi să învăţaţi şi alte mijloace pentru a domina ceea ce încearcă să vă supună şi să aruncaţi în aer barierele care vă încorsetează? Atunci, să continuăm împreună, voi şi cu mine, drumul acesta iniţiatic, pentru că a sosit momentul să vă pregătiţi pentru un viitor mai bun...

Capitolul 13

Adevărata viaţă este în faţa noastră

Viaţa este văzută adesea ca un drum, un traseu de parcurs, semănat cu mai multe sau mai puţine capcane, succese, vaduri, piedici, comori... Este o imagine curentă pentru vremurile noastre şi ţine de la naştere şi pînă la moarte. De altfel, este o metaforă atît de uzuală, încît ni s-a implantat la nivelul Inconştientului aproape ca un adevăr şi, de aceea, el există astfel în adîncul nostru. Acum veţi înţelege că faptul acesta vă conferă o putere inestimabilă: aceea de a vă crea un viitor magnific.

A trăi înseamnă a-ţi pregăti viitorul

Viaţa este în faţa noastră. Nu înapoi! Trecutul este mort şi nu mai poate fi schimbat, chiar dacă reziduurile emoţionale legate de trecut - culpabilitate, remuşcări, vechi furii şi frustrări etc.[1] - pot fi neutralizate.

Sînt mulţi cei care trăiesc împreună cu trecutul lor. Sînt mulţi, de asemenea, cei al căror trecut le poluează viitorul într-un mod defavorabil. Putem spune despre aceste două tipuri de persoane că nu au viitor, ceea ce este cu adevărat tragic, pentru că trecutul este mort, prezentul nu există în realitate, pentru că în fiecare moment, secunda din faţa noastră aparţine deja trecutului şi cea care urmează încă este în viitor. Cu atît mai mult, putem afirma că prezentul este continuitatea conştiinţei de a fi, aici şi acum. Acest prezent trebuie trăit, de preferinţă, în cea

1. Totuşi, aici este vorba despre un demers terapeutic propriu-zis, de realizat cu ajutorul unui psihoterapeut experimentat în cîteva terapii scurte.

mai bună stare fizică, psihologică şi materială (spirituală, pentru cei care au înclinaţii în această direcţie) şi trebuie să fie terenul de pregătire a datelor, condiţiilor şi calităţilor viitorului. Căci viitorul este prezentul-care-va-veni, către care se îndreaptă fiecare dintre noi, în mod inexorabil şi fără excepţii. Cu el are întîlnire conştiinţa ulterioară a continuităţii de a fi.

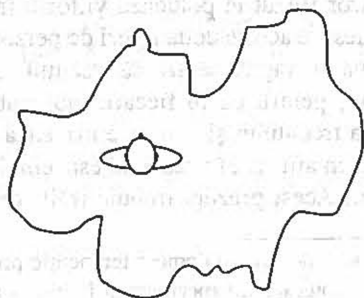
Trebuie deci să ne implicăm, pentru ca acest prezent din viitor să se deseneze în cele mai calde culori, cele ale obiectivelor atinse şi ale unei vieţi bune şi frumoase.

Exact asta vreţi şi voi, nu-i aşa? Atunci, am să vă explic cum să reuşiţi, cu ajutorul acestui aliat major care este Inconştientul.

Ecuaţia voastră temporală

Într-un anumit fel, Inconştientul vostru a pus timpul – trecut, prezent, viitor – într-o ecuaţie în psiho-mentalul vostru. El l-a poziţionat geografic în spaţiul vostru psihologic. Nu veţi şti niciodată în ce fel şi de ce ecuaţia voastră temporală s-a conturat în felul său specific şi nu lucrul acesta este important aici. În schimb, ceea ce este vital pentru voi, în cazul în care ea v-ar fi defavorabilă, este să puteţi influenţa ecuaţia, modificîndu-i termenii. Tocmai asta vă invit să constataţi acum. Totuşi, pentru o mai bună înţelegere, să începem cu începutul: definiţiile.

- Spaţiul psihologic înglobează interiorul corpului şi, în egală măsură, o porţiune din spaţiu în afara corpului, de dimensiuni ce nu pot fi determinate. Se ştie că forma sa este amiboidă, şi nu sferică, ceva cam ca în schiţa aceasta (vedere de sus) de exemplu:



În spaţiul vostru psihologic sînt amplasate diferite elemente ale trăirilor voastre: cel/cele care vă plac/nu vă plac sau cel/cele care vă sînt indiferente – oameni, alimente, locuri... Aici mai este poziţionată – şi aceasta ne interesează – ecuaţia voastră temporală: trecutul şi amintirile; prezentul sau, mai exact, conştiinţa faptului de a fi în prezent; viitorul – a se înţelege ceea ce numesc, în ciuda paradoxului formulării, „amintirile viitorului", mai precis proiectele sigure, scopurile ţintite, obiectivele de atins.

- Poziţia: este localizarea exactă în care se găseşte elementul căutat în spaţiul psihologic. Pentru „lucruri", ca şi pentru oameni, în general, este o mică porţiune din spaţiu, de dimensiunea unui pumn, de exemplu, sau ceva mai mare sau mai puţin mare cînd este în exteriorul corpului şi eventual mult mai mic, atunci cînd este în interiorul corpului. Pentru trecut, prezent şi viitor, aceasta se poate întinde mai mult, totdeauna în exteriorul corpului pentru trecut şi viitor, deseori, dar nu totdeauna, în interior pentru prezent.
- Ecuaţia: este un ansamblu de parametri ce definesc un rezultat, ca în $a + b = x$.
  Aici este vorba despre parametri (caracteristici) psiho-mentali care generează automat credinţe, comportamente, decizii, acţiuni, trăiri. De exemplu, localizarea, poziţia unui element în spaţiul psihologic este un anumit parametru şi veţi vedea mai departe, că aceasta nu este deloc indiferentă, ci, dimpotrivă, are o influenţă puternică asupra comportamentului şi asupra vieţii. Există şi alţi parametri, care sînt semi-simbolici/metaforici, precum dimensiunile unui „obiect" poziţionat în spaţiul psihologic sau culoarea, temperatura sa şi altele. Fără îndoială, aceşti parametri vă reamintesc de submodalităţi.
- Ecuaţia temporală: este ansamblul de parametri ce definesc în şi pentru psiho-mentalul vostru (şi deci pentru Inconştientul vostru) credinţele legate de timp (prezent, trecut, viitor) şi care declanşează deci comportamentele corespunzătoare.
  Ca şi într-o ecuaţie matematică, modificarea deliberată a unora sau a altora dintre termenii ecuaţiei temporale îi schimbă rezultatul la nivelul credinţelor, comportamentelor, deciziilor, acţiunilor, trăirilor.
  De altfel, poate că asta veţi dori să faceţi la sfîrşitul acestui capitol.

Familiarizaţi-vă cu poziţiile

Pentru a face ca toate acestea să capete concreteţe, iată cîteva exemple. Atenţie, în cele ce urmează nu ne va interesa ceea ce vedeţi, ci ceea ce simţiţi. Diferenţa este esenţială aici, aşadar închideţi ochii şi căutaţi să simţiţi unde se găsesc poziţionate în spaţiul vostru psihologic fiecare dintre următoarele elemente:

- Care este alimentul, mîncarea care vă place mai mult decît orice? Gîndiţi-vă la ea şi percepeţi unde o simţiţi. Este în interiorul corpului? În afară? Unde anume? Ce porţiune din spaţiu ocupă?
- Care este alimentul, mîncarea care nu vă place deloc, cea pe care chiar că nu o puteţi înghiţi? Unde este poziţionată?
- Gîndiţi-vă la un aliment neutru. Unde este poziţionat?

Dacă totul merge bine, în stadiul acesta aţi conştientizat deja că simţiţi în diferite locuri ale spaţiului vostru psihologic prezenţa acestor trei tipuri de hrană, ceea ce reprezintă primul pas pe drumul către lucrul pe care îl vizăm acum împreună: să vă oferiţi un viitor de calitate.

Să continuăm:

- Gîndiţi-vă la o persoană pe care o iubiţi mult sau pe care aţi iubit-o mult. Unde este ea poziţionată în spaţiul vostru psihologic?
- Acum, gîndiţi-vă la cineva pe care îl detestaţi sau l-aţi detestat. Care este poziţia sa?
- Faceţi acelaşi lucru cu o persoană neutră. Unde?

La fel şi aici, acum trebuie să vă fie limpede că aceste trei persoane nu se găsesc în acelaşi loc – şi iată că aţi depăşit cel de-al doilea pas util, rafinîndu-vă percepţia, pentru a vă identifica apoi poziţiile legate de timp.

Acum, vă voi da cîteva exemple de poziţii (nu am făcut-o înainte pentru a nu vă influenţa):

- Pentru Mégane, poziţia ciocolatei este în exterior, în faţa plămînului ei drept, la vreo 20 de centimetri şi este de dimensiunile pumnului ei. Pentru Bradley, ea este în interior, în gură, pînă la intrarea în gît şi ocupă aproximativ doi centimetri cubi. Pentru Bertrand, ea se găseşte în exterior, la zece centimetri în faţa părţii inferioare a sternului şi are un diametru de vreo cinci centimetri.
- Pentru Mégane, poziţia mamei sale (persoană iubită) este în partea de sus a pieptului, puţin la stînga, în exterior, dar atingînd pielea pe o suprafaţă cu un diametru de aproximativ 12 centimetri şi are o formă destul de plată. Pentru Bradley, poziţia soţiei sale (persoană iubită) este în exterior, la aproximativ trei-patru centimetri, foarte aproape de nas şi de gură, avînd un diametru de vreo 15 centimetri.
- Pentru Bertrand, poziţia unui fost profesor (persoană detestată) este în exterior, la vrei 20 centimetri de urechea sa dreaptă şi are volumul unui pumn foarte mare.

Exerciţiile de pînă acum nu sînt decît uşa de intrare, preambulul la ceea ce trebuie să reuşiţi acum:

A. Reperaţi poziţia şi alura prezentului vostru. Închideţi ochii şi gîndiţi: „Prezentul meu, al meu (prenumele vostru)" şi simţiţi, resimţiţi unde se găseşte în spaţiul vostru psihologic. Este în corpul vostru sau în faţa lui? Notaţi ce aţi găsit.

- Pentru Mégane, prezentul este în faţa pieptului ei la circa 30 de centimetri şi îl resimte ca o linie orizontală subţire, paralelă cu corpul şi lungă de aproximativ 20 de centimetri. Pentru Bradley, el este în interiorul corpului, fără dimensiuni precise. Pentru Bertrand, acesta este în exteriorul torsului, dar destul de aproape de piele, la aproximativ cinci centimetri. El urcă pînă în dreptul nasului, este la fel de larg ca şi în faţa torsului, orizontal şi este un fel de paralelipiped dreptunghiular, înalt de 30 de centimetri şi lung de zece.

B. Reperaţi acum poziţia trecutului vostru. Gîndiţi-vă: „Trecutul meu, al meu (prenumele vostru)" şi ascuţiţi-vă percepţia. În mod necesar, este în afara corpului. Unde este poziţionat? Ce lungime, lăţime şi înălţime are? Este în spate? În faţă? La dreapta? La stînga? Ce impresie vă lasă în ceea ce priveşte culoarea, temperatura, consistenţa? Ce efect vă provoacă? Notaţi-vă şi aceste lucruri.

- Mégane are trecutul în faţă, pe o lăţime de 35 de centimetri, o lungime de un metru şi jumătate şi o grosime de trei-patru

centimetri. Îl simte ca fiind din cauciuc, foarte greu şi rece – zece grade – sprijinindu-se pe pieptul ei, în dreptul claviculelor.

- Bradley are trecutul în spate, pe stînga, la un unghi de aproximativ 40 de grade faţă de coloana sa vertebrală. Este perceput ca o bară subţire din plastic, orizontală, ca o tijă de draperie, lungă de aproximativ un metru, plecînd din omoplatul său şi fiind în contact cu pielea, avînd o temperatură de 18 grade. Ca impresie: „Este uşor şi neutru".
- În ceea ce îl priveşte pe Bertrand, el îşi percepe trecutul ca pe o ţeavă destul de groasă, cu un diametru de şase centimetri, în contact cu partea stîngă a prezentului său şi plecînd spre stînga, la 30 de grade faţă de stern. Este lung de mai mulţi metri, iar capătul atinge pămîntul, pentru că este înclinat în jos. I se pare că ar avea o temperatură de cinci grade, consistenţa plastilinei întărite, de o culoare pămîntie. Sentimentul pe care i-l provoacă este de „tristeţe şi furie".

C. Iată că a sosit momentul pentru a vă simţi poziţia viitorului. Gîndiţi-vă: „Viitorul meu, al meu (prenumele vostru)". Unde se află? La fel ca şi trecutul, viitorul se află în mod necesar în afara corpului. Ce simţiţi în ceea ce priveşte culoarea sa, temperatura, mediul înconjurător, consistenţa? Ce impresie vă face? Scrieţi toate acestea.

- Mégane îşi simte viitorul în faţă, amestecat cu trecutul. Începe acolo unde se află prezentul. Are o consistenţă vaporoasă, e alb şi călduţ. Este o configuraţie plutitoare, lungă de un metru, întinsă mai mult sau mai puţin difuz, pe o lăţime de patru metri şi o înălţime de 50 centimetri. Ea nu are impresii subiective pe tema aceasta.
- Bradley îşi simte viitorul exact în prelungirea liniei trecutului său, adică oblic spre dreapta, pornind de pe piele, la nivelul coastelor. Este lung de mai multe sute de metri, larg de doi metri, „ca un pod susţinut de o grămadă de piloni foarte puternici, aşezaţi pe pămînt solid, din beton armat şi acoperit cu dale din piatră roşie, în care se văd strălucind sclipiri de pirită. Are 22 de grade, iar peisajul din împrejurimi este un amestec de bucăţi de New York şi, pe ici, pe colo, locuri mai liniştite şi cu verdeaţă". În ceea ce priveşte impresia: „Îmi place şi mă excită".

- Pentru Bertrand, viitorul este de asemenea în prelungirea prezentului şi este orientat mult înspre dreapta. Este în contact cu partea dreaptă a prezentului şi este „ca o bandă subţire de plastic, foarte suplă, lungă de vreo trei metri, de o culoare deschisă, care şerpuieşte în aer, aproape la orizontală". Temperatura: în jur de 20 de grade. „Găsesc că e frumos de privit această serpentină".

Brad, Mégane, Bertrand

După părerea voastră, care dintre aceste ecuaţii temporale pare a semnala cele mai bune perspective de viitor? Cred că, fie şi cunoscînd încă doar puţine lucruri despre codarea psihologică a timpului, v-aţi dat deja seama că este cea a lui Bradley. Acum, vă voi spune mai multe despre el. Născut la New York în 1939, el este fiul cel mare al unei familii de imigranţi irlandezi protestanţi – tatăl muncitor şi mama casnică, cu patru fraţi şi surori. Banii se cîştigă greu, familia este săracă şi nu poate plăti studiile copiilor. Atunci, Bradley se pregăteşte ca autodidact, începînd totodată să muncească foarte devreme, pentru a-şi ajuta părinţii. El are planuri precise. Vrea ca fraţii săi şi surorile sale să poată studia şi îi trebuie bani pentru aceasta. Vrea ca, pînă la 30 de ani, să aibă o casă confortabilă pentru părinţii lui şi încă una pentru el şi soţia lui, Marylin. Copiii lor trebuie să prindă un tren bun în viaţă şi să aibă toate şansele pentru a reuşi în cele mai bune condiţii, ceea ce le va asigura un viitor frumos. Pentru aceasta, Bradley trebuie să cîştige bani mulţi şi repede.

Profitînd de o ocazie bună, la 24 de ani el îşi creează propria sa companie, în ciuda temerilor lui Marylin. Munceşte pe rupte, reuşeşte cu brio şi, în 1995, îşi vinde compania pe cîteva milioane bune de dolari. Ca să iasă la pensie? Nici vorbă! Brad mai are încă multe planuri, în domeniul social, de data aceasta: se implică activ în ajutorarea copiilor defavorizaţi.

Nu credeţi că ecuaţia temporală din psiho-mentalul său are vreo legătură cu succesele sale?

În ceea ce o priveşte pe Mégane, are 28 de ani şi în prezent lucrează la cantina unei şcoli, la spălat şi curăţat. Şi-a început viaţa sentimentală la 13 ani, îndrăgostindu-se de un bărbat de 29 de ani, alcoolic şi violent, care, ocazional, a forţat-o să se prostitueze. Face două avorturi şi, după cinci ani, poate în sfîrşit să scape de prietenul ei, cînd acesta

ajunge în închisoare pentru căile pe care o apucase. La vîrsta de 14 ani, Mégane îşi pierduse mama, din cauza unui cancer. Fără să fie un soi rău, tatăl ei a fost depăşit de evenimente şi de cei patru copii, nu s-a ocupat prea mult de progenitura sa. Aducea bani acasă, dar şi-a lăsat copiii să crească singuri.

Deci, la 18 ani Mégane a scăpat de prietenul ei, însă pentru că a fost o elevă slabă, care a părăsit şcoala la 16 ani fără nici o diplomă, nu îşi găseşte altceva de lucru decît ca femeie de serviciu. Apoi, prin cunoştinţe, ajunge să se angajeze la această cantină. Munca de aici nu îi place, dar nu caută să se recicleze, pentru că nu crede că ar reuşi. Este plătită cu salariul minim şi locuieşte într-o cameră de serviciu la etajul al şaptelea dintr-o clădire din arondismentul 13, din Paris. Adesea, i se propune să ia acasă din resturile de la cantină, cheltuind astfel mai puţin cu mîncarea. Dar, în sfîrşit, nu o duce prea bine. Pe plan sentimental : cinci legături scurte, pe care le-a rupt repede, de teamă să nu se trezească încolţită din nou de vreun bărbat care să-şi arate adevăratul chip – cel rău – de îndată ce au trecut elanurile afectuoase de la început.

Mégane este deprimată adesea şi nu are nici o perspectivă, chiar dacă, la fel ca toată lumea, şi-ar dori atît de mult un viitor radios. Nu îşi asumă riscuri, îşi bagă capul între umeri, nu are nici o iniţiativă, visează...

Este adevărat că ecuaţia temporală a acestei tinere o conduce imparabil spre o astfel de existenţă.

Acum să îl vedem pe Bertrand. Are 45 de ani şi, agent comercial specializat în produse tehnice, este la cea de-a patra tentativă de a-şi face firma lui. Cele de pînă acum s-au soldat doar cu datorii, din fericire nu prea greu de suportat, căci soţia lui a putut mereu să le „şteargă". Spune că este inginer, chiar dacă nu are diplomă. În general, este puţin apreciat şi nu „trece" prea bine pe lîngă cei pe care îi contactează în prospectările sale, pentru a le propune ultima maşinărie sublimă pentru economisit energia, pe care a descoperit-o într-un catalog din Hong Kong. Soţia lui este foarte catolică şi acesta e principalul motiv pentru care nu divorţează. Dar mai este încă unul : ea ştie că Bertrand nu e în stare să se descurce singur şi că „sigur o să sfîrşească sub un pod, dacă îl las". Ceea ce este, probabil, destul de corect, pentru că Bertrand nu e „beton" din punct de vedere profesional : CV-ul lui este subţirel de tot, are o vîrstă, iar piaţa muncii este destul de aglomerată...

Bertrand are convingerea că munca trebuie să fie amuzantă, plăcută şi că abia după aceea merită să fie asumată şi numai dacă este stimulat şi motivat. Or, cum nu cîştigă mare lucru nici fiind constrîns (mai întîi, trebuie să-şi convingă potenţialii clienţi să îi acorde o întîlnire, apoi rareori îi convinge să cumpere), nu găseşte nici o distracţie, nici o plăcere în serviciul pe care şi l-a ales, deci nu se simte nici stimulat, nici motivat. Iată un magnific cerc vicios, nu?

Pentru viitor, Bertrand vrea să îşi ofere o casă mare şi frumoasă, să adopte trei copii din lumea a treia (soţia sa este sterilă) şi să conducă cu succes şi plăcere o companie cu cel puţin 20 de angajaţi. Din nefericire, el are aceste dorinţe de 20 de ani şi, de atunci, a înregistrat un fiasco pe toată linia ! Mai mult, acum vă pot dezvălui că, ţinînd cont de ecuaţia lui temporală, este exclus să îşi atingă aceste scopuri – care nu sînt altceva decît nişte iluzii sterile.

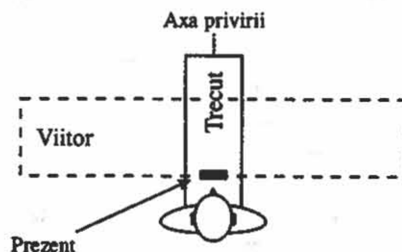
Veţi înţelege

Ecuaţia temporală se numără printre elementele de care ascultă Inconştientul. De altfel, între elementele ei puteţi recunoaşte sentimente-senzaţii-emoţii şi submodalităţile pe care le-aţi întîlnit deja, culori şi localizare, precum şi altele, ca temperatura şi consistenţa.

Schiţele alăturate vă prezintă ecuaţiile temporale ale celor trei personaje ale noastre (văzute de sus, şi nu la scară). Mai întîi, iat-o pe cea a lui Mégane :

Trecut : înălţime 3-4 cm, lungime 1,5 m consistenţă de cauciuc, gri-bej, greu, apăsător pe piept.

Viitor : lăţime 4 m, înălţime 50 cm, lungime 1 m, alb, călduţ, vaporos, plutitor. Nici o impresie, nimic în jur.



Se vede imediat că acesta este unul dintre cazurile tipice în care trecutul poluează prezentul şi viitorul: trecutul este pe axa normală a privirii şi orientat înainte, am putea spune că este omniprezent, pentru că atinge pielea, în vreme ce prezentul este decalat. Este resimţit greu compact şi mai curînd rece. Viitorul este difuz, pluteşte în aer şi nu lasă nici un sentiment notabil.

Tot ce poate Mégane să trăiască va fi pătat de experienţele trecute, pe care nu le mai doreşte. Asta vede ea, asta percepe la nivelul Inconştientului, prin această grilă de lectură este interpretată întreaga ei devenire. Deci, ea nu are altă alegere decît aceea de a se ţine la adăpostul precar al serviciului ei lipsit de satisfacţii şi în singurătate afectivă, rumegînd inconvenientele şi regretele trecutului. Notaţi că Mégane îşi aminteşte cu precizie datele marcante care i-au punctat mişcările greşite de altădată: cea a întîlnirii cu primul ei prieten, ziua în care acesta a bătut-o cu mînerul unei rachete de tenis, cea în care s-a dus să plîngă în hohote la mormîntul mamei sale după ce a trebuit să se ofere sexual unui amic de-al prietenului ei – şi multe alte aniversări, o, cît de sinistre, pe care nu le-a uitat niciodată. Şi, bineînţeles, ea nu poate să întrezărească în viitor decît reiterarea trecutului, pentru că nu poate să vadă, să perceapă, să simtă decît aceasta, din ecuaţia ei temporală, care este reprezentarea aproape simbolică/metaforică a viitorului ei.

De asemenea, vom mai reţine că trecutul şi viitorul plutesc în aer fără nici un decor, fără mediu înconjurător: nici un semn de viaţă şi nici locuri, oameni, animale, vegetaţie...

Ecuaţia temporală a lui Mégane poate fi descrisă astfel:

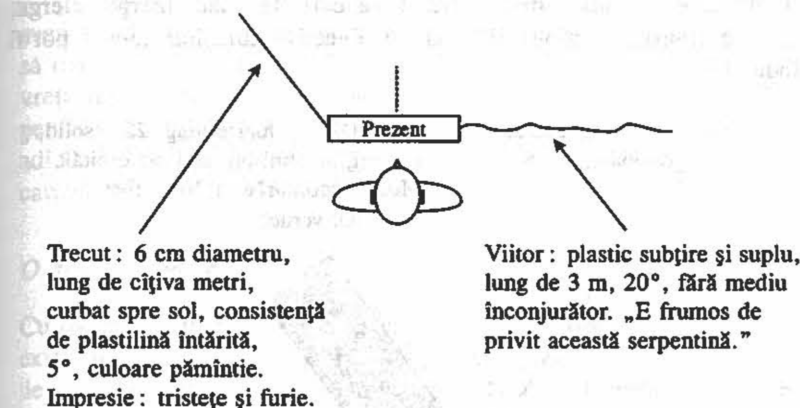
Trecut (greu, rece compact, înainte de orice) + Prezent (exterior) + Viitor (lipsit de consistenţă, mai scurt decît trecutul, difuz, înainte de orice, fără mediu înconjurător şi nu produce nici un sentiment) = viitor previzibil mediocru şi frustrant (supus trecutului care îl poluează, fără aspiraţii, fără „morcov" după care să alerge, fără resurse disponibile).

Să trecem la Bertrand:

Bertrand nu a reuşit în viaţă, cam asta e tot ce se poate spune. Ce se poate nota despre ecuaţia sa temporală?

Prezentul este exterior şi foarte compact, larg, înalt, adînc: aproape că blochează vederea înainte, fiind în faţa corpului şi urcînd pînă la nas (rareori se întîlneşte un prezent „mare", cînd este în afara corpului). Trecutul este o ţeavă mai curînd dură, dar deloc solidă (chiar şi întărită, plastilina se rupe uşor sub propria ei greutate), rece şi care trezeşte

sentimente de tristeţe şi furie. Această linie a trecutului se află în cîmpul vizual, care înglobează pentru oricine un unghi de aproape 180° în faţa ochilor. Iată deci o altă modalitate a trecutului de a polua viitorul într-o ecuaţie temporală: este înglobat în cîmpul vizual.



În ceea ce priveşte viitorul, ce se poate concretiza în viaţa lui pe baza unei serpentine suple şi subţiri care se ondulează pe o lungime de trei metri şi este doar frumos să o priveşti? Nimic. În ea nu există nici consistenţă, nici fermitate, nici forţă, nimic de care să te sprijini pentru a merge înainte pe drumul viitorului tău. În plus, serpentina pluteşte în aer fără nici un decor, fără nimic viu.

Ecuaţia temporală a lui Bertrand se enunţă astfel:

Trecut (rece, curbat spre pămînt, lung, de culoare închisă, mai mult sau mai puţin dur, dar nu solid, evocînd tristeţe şi furie) + Prezent (exterior, foarte larg şi aproape blocînd vederea în faţă) + Viitor (serpentină moale, frumos de privit, fără mediu înconjurător) = viitor previzibil mediocru (nici energie, nici vigoare, ci pasivitate).

Acum, iată-l pe Bradley:

Deja aţi înţeles că această ecuaţie temporală diferă mult de celelalte două de dinainte.

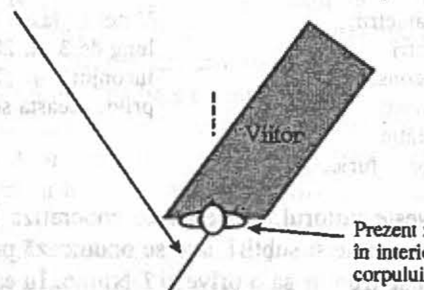
Prezentul este în corp, aici şi acum, trecutul este în afara corpului şi spre stînga[1], mic, puţin prezent şi puţin interesant. Nu pune nici o

1. Într-o cultură ca a noastră, în care scriem de la stînga la dreapta, trecutul este perceput simbolic ca fiind înspre stînga şi viitorul este legat de partea dreaptă.

piedică, nu deranjează cu nimic. Viitorul – el este superb: sprijinit puternic, într-un peisaj foarte viu şi activ (New York) şi permiţînd totuşi plaje pentru odihnă (verdeaţa). Are o temperatură plăcută, este lung de cîteva sute de metri şi, în cîmpul vizual, este orientat spre dreapta. Acolo este drumul către viitorul spre care se poate merge, alerga, conduce maşina, acţiona şi... stabili obiective care într-adevăr pot fi îndeplinite.

Trecut: scurt, uşor, neutru, plastic gri-albăstrui, 18°.

Viitor: Larg, foarte lung, 22°, solid, cu sprijin, „Îmi place şi mă excită". Mediu înconjurător: New York şi locuri cu verdeaţă.



O astfel de ecuaţie temporală are totul pentru a spune Inconştientului lui Bradley că viitorul său seamănă cu aceasta, este aceasta. Ea este un semn al comportamentelor, acţiunilor, reacţiilor, atitudinilor, deciziilor şi adaptării necesare pentru a asigura în bune condiţii „prezentul care va veni", viitorul.

Ecuaţia temporală a lui Bradley este:

Trecut (scurt, în afara cîmpului vizual, neutru) + Prezent (interior) + Viitor (drum larg, solid şi sprijinit, temperatură plăcută, mediu plin de viaţă, care place şi excită) = viitor foarte vizibil, foarte pozitiv şi potenţial marcat de numeroase activităţi şi succese.

Sărmanii Mégane şi Bertrand?

Ajunşi în acest stadiu, vă gîndiţi probabil: „Săracul Bertrand, săraca Mégane. Iată-i condamnaţi să eşueze pentru tot restul vieţii lor!". Da, dacă ecuaţia lor temporală rămîne neschimbată. Nu, dacă se străduiesc

cu răbdare şi perseverenţă să o modifice (în cazul lor, pe baza unei psihoterapii, totuşi). Căci, amintiţi-vă, nimic nu devine rigid pentru totdeauna în spiritul omenesc, ci e mereu susceptibil de metamorfoze, uneori miraculoase.

Lucrul acesta să vă liniştească şi în ceea ce vă priveşte: dacă aventura ecuaţiei voastre temporale nu este destul de favorabilă, puteţi să o schimbaţi şi, astfel, să îi ziceţi Inconştientului, pe limba lui, că vreţi alta. Condiţia este să puneţi la bătaie hotărîre şi perseverenţă, pentru că ecuaţia temporală face parte din credinţele implantate cel mai adînc – şi de multă vreme – în psihicul vostru, fiind deci printre cele care sînt mai greu de corectat.

O ecuaţie temporală ideală?

Cu riscul de a vă dezamăgi, nu cunosc o ecuaţie temporală ideală. Dar există unele care sînt mult mai bune şi care poartă un viitor mai bun decît altele. Aşa că, am să vă propun una, dar numai pentru a vă inspira, căci, în ultimă analiză, propria voastră simţire, percepută cu fineţe, vă va putea ghida pentru a o găsi pe cea care vă convine.

Introduceţi puţină magie în ecuaţia voastră temporală

Ştiaţi că anumite persoane mi-au spus: „Dacă reducem trecutul, ne tăiem rădăcinile, şi asta nu e bine!"? Să notăm că toate persoanele respective aveau o ecuaţie temporală ce prezenta un trecut prea important pentru un avînt liber spre viitor. Atunci, cu riscul de a-i şoca pe adepţii acestei teorii: nu, chiar nu cred că a elimina influenţa trecutului şi a-l împinge în... trecut poate să dăuneze. Chiar din contra, asta oferă deschidere spre viitor, care este singura perspectivă posibilă. De altfel, trebuie să mărturisesc că nu am putut să ader niciodată la un astfel de interes pentru rădăcini, pentru că tot ceea ce este înrădăcinat, arbori şi alte vegetale, nu se mişcă niciodată, prin definiţie. Dimpotrivă, sînt o partizană convinsă a unei limitări serioase a trecutului, precum şi a ieşirii sale din cîmpul vizual, completate de o întărire temeinică a viitorului. Iată ce îmi pare mie că este baza de nezdruncinat pentru a ne crea un viitor plin de realizări frumoase. În rest, cu o asemenea ecuaţie temporală, este posibil chiar să facem „magie", în orice caz acel tip de

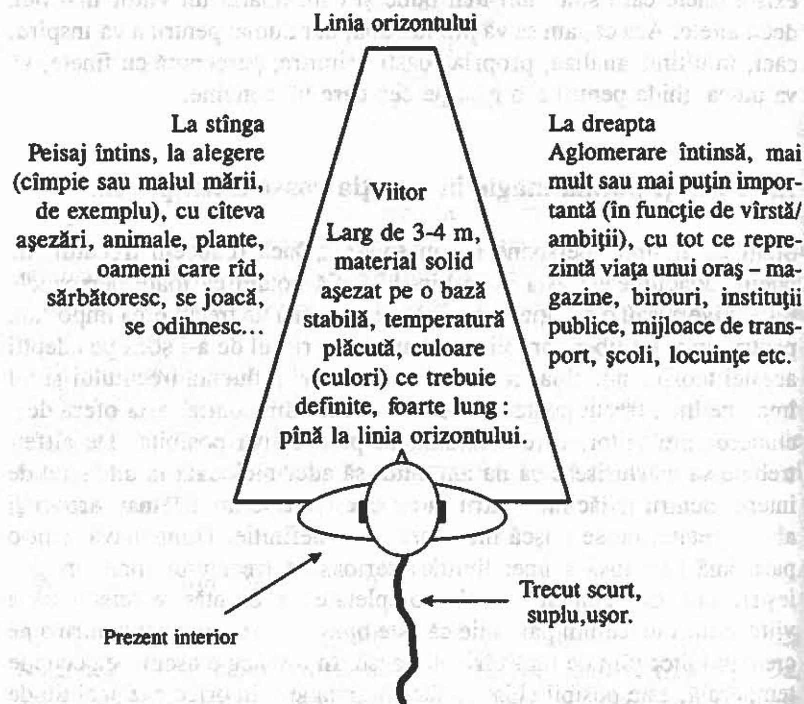
magie care face ca obiectivele pe care le avem în vedere să poată fi atinse cu minimum de eforturi şi cheltuieli...

Iată deci această ecuaţie temporală pe care v-o propun pentru a vă inspira:

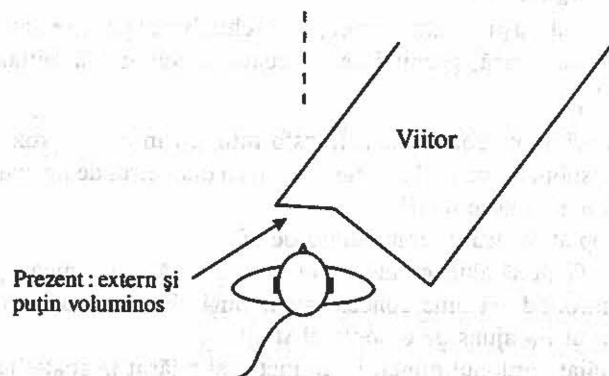
Trecut (în afara cîmpului vizual, scurt şi subţire, cu o consistenţă suplă, în culori frumoase, temperatură neutră) + Prezent (interior sau exterior, pînă la o distanţă de maximum 50 cm, puţin voluminos) + Viitor (tot înainte sau în cîmpul vizual spre dreapta, lung, larg şi foarte solid, avînd în dreapta o aglomerare mai mult sau mai puţin importantă, în funcţie de vîrsta şi de ambiţiile voastre, iar în stînga un peisaj mai calm, dar totuşi locuit; totul să fie clar, luminos, colorat, la o temperatură plăcută) = Viitor previzibil de bună calitate.

De exemplu:

Totul trebuie să fie clar, luminos, colorat, sonor şi, dacă este posibil, cu mirosuri:



Iată un alt exemplu, pentru cazul în care prezentul vostru se află în faţa corpului:



Iată cum să procedaţi

În cursul exerciţiilor precedente, v-aţi stabilit deja ecuaţia voastră temporală iniţială. Dacă axa iniţială a viitorului este înainte spre dreapta sau drept înainte, o veţi respecta în exerciţiul care urmează. Dacă este spre stînga, o veţi putea pune drept înainte.

Dacă axa iniţială a trecutului vostru este în afara cîmpului vizual, oriunde ar fi, lăsaţi-o acolo. Dacă este în cîmpul vizual, va trebui să o faceţi să alunece spre spate – voi trebuie să simţiţi exact pînă unde. Aşa cum v-am mai spus, barometrul va fi trăirea voastră la nivel de sentimente-senzaţii-emoţii: deveniţi receptiv la acest nivel, iar el vă va ghida. Nu căutaţi o perfecţiune de neatins, faceţi doar cum puteţi mai bine şi deja v-aţi asigurat o reuşită magnifică!

Plecaţi deci de la ceea ce aţi reperat mai înainte şi modificaţi mintal cîte un parametru, începînd cu trecutul. Apoi prezentul, şi numai dacă este necesar, din cauză că este prea voluminos sau excesiv de îndepărtat. Treceţi apoi la viitor, creaţi noul drum în sine, apoi partea din stînga sa şi după aceea partea din dreapta.

Faceţi totul metodic, încet, cu ochii închişi şi concentrîndu-vă profund. Fiţi atenţi să vă folosiţi cel puţin vederea şi auzul şi, în plus, dacă puteţi, mirosul (mirosuri de flori sau de iod, de exemplu, pentru stînga; pîine proaspătă sau efluviile unui mare restaurant pentru partea

dreaptă a „şoselei" viitorului...) şi atingerea (de exemplu, o briză plăcută pe faţă). La final, totul să fie clar, luminos, colorat şi resimţit la o temperatură plăcută.

Pentru a vă ilustra toate acestea, iată schimbarea pe care am ajutat-o pe Mégane să o facă, pornind de la ecuaţia ei temporală iniţială:

A. Pentru trecut:

- I-a schimbat consistenţa, transformîndu-l în mătase roz.
- L-a subţiat pînă l-a făcut un cordon cu diametrul de un centimetru şi lung de zece metri.
- A optat pentru o temperatură de 20°.
- L-a făcut să alunece încet spre stînga şi să îi înconjoare corpul, controlîndu-şi bine concentrarea, pînă cînd capătul care atinge corpul i-a ajuns pe omoplatul stîng.
- A tăiat cordonul mintal la un metru şi a lăsat în spate bucata de nouă metri care a rămas în urmă pînă cînd a dispărut complet, din cauza depărtării.

  Deci trecutul devine: un cordon de mătase lung de un metru, plutind în spate, pe partea stîngă, uşor, roz, călduţ.

B. Prezentul a rămas ca atare.

C. Viitorul rămîne drept înainte, îşi păstrează lăţimea iniţială de patru metri, dar:

- S-a întins pînă la orizont.
- Devine o placă de cupru groasă de 50 cm, acoperită cu marchetărie din palisandru, şi este aşezat pe un teren solid.
- Partea din stînga este ocupată de un peisaj din Munţii Vosgi; un sătuc aşezat în adîncitura unei mici văi, vegetaţie estivală, un pîrîiaş şi un drum judeţean; cîţiva cai şi cîteva vaci pe o pajişte, păsări cîntînd, un cîine lătrînd, o pisică mieunînd; miroase a fîn cosit şi un vînt uşor şi parfumat îi mîngîie lui Mégane obrazul stîng; oamenii sînt la cîmp, copii în vacanţă cîntă, la o masă se sărbătoreşte cu bucurie o aniversare; sînt 26°.
- În dreapta apare un oraş în genul Strasbourgului, de dimensiuni la scară umană, cu un aeroport, stadioane, supermagazine, companii... şi tot ce înseamnă un oraş viu şi activ; mirosuri de la un restaurant vienez, zgomote de oraş: clopoţelul unei şcoli, circulaţie..., anotimp primăvăratic, cu o temperatură de 20°.

Plecînd de fiecare dată de la configuraţia iniţială, Mégane a trebuit să opereze cu grijă fiecare dintre aceste transformări, una după alta (şi nu „la grămadă"), şi să se impregneze mintal cu ele, pentru a semnala Inconştientului ei: „Aceasta este ecuaţia temporală pe care o vreau". Ea a trebuit să o stabilizeze, lucrînd la ea timp de patru luni, de cîte trei ori pe săptămînă, de trei ori la rînd – „reţeta" terapeutei sale. După aceasta, i-am arătat doar cum să facă „magie" cu această nouă ecuaţie temporală a ei.

Magia

Nici de data aceasta nu este vorba despre o idee infantilă despre magie, în care nu avem decît să spunem *abracadabra* pentru a vedea cum apar lingouri de aur, un Făt-Frumos sau o Ileană Cosînzeană şi o viaţă de *dolce farniente*. Orice magie – citiţi cărţile serioase ce tratează chestiunea şi vă veţi edifica – necesită muncă, acţiune, perseverenţă. Magia despre care vă vorbesc vizează, aşa cum am subliniat deja mai sus, să îndepărteze de voi limitele impuse de frustrare, singurătate, sărăcie, eşecuri şi să vă ofere mai multe mijloace de acţiune, mai multă însenінare, mai multe concretizări, mai multă prosperitate...

Cînd vă veţi fi stabilizat noua voastră ecuaţie temporală – şi veţi şti că aţi făcut-o atunci cînd, închizînd ochii, şi gîndindu-vă: „Viitorul meu (prenumele vostru)", noua schimbare vă vine în minte instantaneu – veţi putea practica această magie.

Pentru a vă da un exemplu concret cu privire la modul în care trebuie procedat, să presupunem că astăzi sînteţi un agent comercial într-o companie şi că obiectivul vostru este ca în doi ani să conduceţi o echipă de vînzări, deci să fiţi promovat serios. Ştiţi că în asta nu este nimic imposibil[1], dar că este un acces dificil. Vreţi să vă puneţi în mînecă toate atuurile pentru a ajunge acolo: ajutorul Inconştientului şi al RAS-ului, un acces rapid la resursele voastre, capacitatea de a acţiona şi reacţiona în mod activ şi bine adaptat, fix la momentul potrivit, cu instincte sigure, o carismă utilă etc.

În cele ce urmează, totul se petrece ca şi cum, plasîndu-vă obiectivul pe drumul către viitor, acesta ar începe să vă atragă înspre el, ca un magnet.

---

1. Nici o magie nu poate atinge ceea ce este imposibil.

Iată cum să procedaţi:

- Actualizaţi, cu ochii închişi, drumul vostru către viitor, aşa cum l-aţi transformat şi stabilizat.
- Pe dreapta drumului şi fără să depăşească linia din mijloc, plasaţi, într-un cub transparent ce are o uşă, o scenă care imaginează clar cum este scopul vostru atins (de exemplu, o scenă în care vă vedeţi animînd cu uşurinţă şi eficacitate o şedinţă la care participă membrii echipei voastre, foarte atenţi la spusele voastre); sau, dacă nu, biroul de tip „sală de clasă" în care vă faceţi treaba; sau orice altă secvenţă foarte grăitoare şi care vădeşte limpede succesul avut în vedere). Voi vă găsiţi în această scenă, ce trebuie să fie clară, luminoasă, colorată, sonoră – totuşi, nu creaţi dialog, pentru că vă veţi pierde în „bla-bla", ceea ce nu priveşte decît Conştientul şi, mai degrabă decît de cuvinte, ocupaţi-vă de timbrul şi de tonul vocilor. Fiţi convins că felia de viaţă astfel vizualizată corespunde într-adevăr scopului urmărit. Apoi, puneţi la capătul drumului, cu faţa spre voi, un alt voi înşivă şi, după ce v-aţi asigurat că chiar voi sînteţi acest personaj, priviţi-l întorcîndu-se şi mergînd, încet, pas cu pas, spre cub. Priviţi-l apoi cum pune mîna pe clanţa uşii, o deschide, intră, merge spre eul vostru din scenă şi fuzionează cu el, adică i se asociază. Menţineţi şi simţiţi bine această asociere vreme de un minut sau două, continuînd să vedeţi scena animată din cub.
- Apoi, deschideţi ochii şi ocupaţi-vă timp de un minut de orice se găseşte în apropiere, cu scopul de a vă „desprinde" bine de vizualizare.
- Reîncepeţi de trei-patru ori la rînd.

Această întreagă procedură trebuie reactualizată din cînd în cînd, pentru a întări mesajul adresat astfel Inconştientului vostru: „Asta este ceea ce vreau. Ajută-mă să îmi ating scopul. Inspiră-mă cu tot ce îmi trebuie pentru a ajunge acolo. Fă-mi acţiunile utile pentru aceasta, uşoare, spontane, energice, perseverente şi motivante".

Cu toate acestea, mai rămîne o necunoscută: este transpunerea timpului în distanţă în ecuaţia temporală pentru că, bineînţeles, drumul către viitor măsoară timpul. Astfel, preconizez să considerăm (într-un mod arbitrar, desigur, dar în practică se constată că „se potriveşte" foarte adesea) că unul pînă la doi metri lineari reprezintă un an. Deci, dacă proiectul vostru trebuie să se împlinească în doi ani, a pune cubul transparent ce conţine scena la o distanţă de aproximativ doi-patru metri faţă de începutul drumului către viitor este o opţiune bună.

În exemplul de mai sus, scena a fost plasată în interiorul unui cub pentru că, logic, ea are loc în interiorul unui imobil. Pentru o scenă care se petrece în aer liber, cubul este inutil. Atunci, singura precauţie este aceea de a nu depăşi linia mediană şi de a plasa secvenţele alese la dreapta ei, pentru că dreapta reprezintă aici metafora acţiunii şi planurile materiale, în vreme ce stînga reprezintă metafora sentimentelor şi planurile emoţionale. Reţineţi că pentru un obiectiv ce are legătură cu iubirea care nu este niciodată un dat de bază permanent şi care necesită constructivitate şi acţiuni pentru a înflori, tot partea dreaptă trebuie aleasă; partea stîngă nu v-ar servi decît în cazul în care obiectivul vostru ar fi, de exemplu, să vă retrageţi într-o peşteră din Himalaya, pentru a duce acolo o viaţă contemplativă...

Asta este. Acum este rîndul vostru acum să adaptaţi această magie şi ceea ce tocmai aţi învăţat în scopuri personale. Încercaţi şi veţi fi cu adevărat surprinşi de rezultate.

Să mergem şi mai departe în această descoperire a voastră înşivă şi a mijloacelor de care dispuneţi pentru a progresa cu vigoare şi bucurie. Va trebui să revenim la SNOC, pentru a vă face să experimentaţi senzaţii deosebite, salutare şi agreabile...

Capitolul 14

A acţiona şi a te antrena; o puşculiţă, un jurnal, un braţ; sugestie, concentrare şi autohipnoză

Mai sus, v-am promis ceva: puţină autohipnoză. Vă tentează? O frumoasă levitaţie a braţului. Să vedem acum teoria, practica la sfîrşitul capitolului, iar între teorie şi utilizarea ei practică, vom face cîteva escale. În cursul lor vom întîlni alte manifestări ale puterii cuvintelor asupra acţiunilor, realizărilor, vieţii şi succeselor voastre...

Să vorbim despre hipnoză

Levitaţia braţului este una dintre tehnicile absolut clasice ale hipnozei. Înainte de a vă face să o trăiţi, să ştiţi totuşi că termenul „adormit", asociat deseori cu stările hipnotice, este absolut impropriu. Nu numai că subiectul nu este adormit, dar este, de fapt, cît se poate de vigilent şi de conştient. Dar starea sa de conştienţă este diferită, la o SNOC, caracterizată printr-o focalizare a atenţiei într-un singur punct, o superconcentrare – în vreme ce starea de conştienţă obişnuită este caracterizată printr-o atenţie dispersată.

Aşadar, nu vă aşteptaţi ca în paginile care urmează să ajungeţi în braţele lui Morfeu. Chiar este posibil să fie nevoie să exersaţi de mai multe ori înainte de a reuşi să vă vedeţi braţul levitînd de la sine.

De asemenea, mai este posibil ca la început concentrarea să fie insuficientă sau ca memoria să vă joace feste, pentru că va trebui să învăţaţi

pe de rost ceea ce urmează – sau măcar să vă întipăriţi bine în minte – şi succesiunea etapelor.

Nu veţi putea ca, în acelaşi timp, să citiţi textul şi să intraţi ad-hoc în această stare. Concentrarea asupra voastră este indispensabilă. Dacă vă este dificil să vă amintiţi procedura, cereţi ajutorul unei persoane de încredere, de preferinţă nu prea apropiată din punct de vedere afectiv, pentru că riscaţi să manifestaţi o rezistenţă inutilă. Deci, să vă citească textul, atît de lent cît este nevoie, o altă persoană. De asemenea, puteţi să vă procuraţi CD-ul pe care l-am realizat special în scopul acesta.

Fiţi în acelaşi timp răbdător, concentrat şi atent să urmaţi instrucţiunile. Fiţi, de asemenea, plin de bunăvoiţă şi încredere faţă de Inconştientul vostru, care vă va ridica braţul fără intervenţia voinţei voastre conştiente, atunci cînd va fi gata pentru aceasta.

La ce foloseşte o asemenea levitaţie a braţului? Nici ca să ne facem o jucărie, nici ca să amuzăm galeria! Starea de conştienţă care îi corespunde este o stare de transă hipnotică uşoară şi trebuie să fie utilizată în scopuri constructive. Atunci cînd se ajunge în starea de transă, înseamnă că s-a deschis o uşă spre Inconştient şi că anumite bariere şi rezistenţe sînt diminuate. Atunci, ne putem adresa Inconştientului pentru a-i sugera lucruri care altfel ar pătrunde mai dificil.

Această tehnică este utilizată uneori împreună cu autoprogramarea, cînd ţinta vizată este aproape în timp – şi, în cazul acesta, alegeţi autoprogramarea, pentru că este mai rapidă. De asemenea, ea poate fi eficace pentru a modifica credinţe limitatoare. Ea poate servi, în egală măsură, la schimbarea anumitor aspecte ale „imaginii de sine" – ceea ce ne aduce din nou la nivelul identităţilor-credinţe – sau, o altă posibilitate, ea poate ajuta la schimbarea convingerilor-valori, al patrulea dintre nivelele logice.

Este o tehnică de autosugestie, prin autohipnoză – sau hipnoză, dacă altcineva induce starea şi picură sugestiile.

Un lucru de o importanţă capitală şi de care va trebui să vă aduceţi aminte mereu este acela că sugestiile trebuie să fie formulate într-un mod pozitiv („nu" este interzis!). De exemplu: „A nu se teme" se enunţă „A fi curajos". Ele trebuie să fie constructive şi să nu facă aluzie decît la lucruri pe care puteţi voi să le realizaţi. Inconştientul nu este Mefisto, nu va putea să vă redea tinereţea, chiar dacă vă cheamă Faust, dar va putea să vă redea tonusul, dacă vă simţiţi abătut.

Să facem un ocol, oprindu-ne asupra gîndirii pozitive

Mi-ar plăcea acum să fac o mică digresiune, pentru a vă arăta diferenţa dintre hipnoză şi ceva ce este foarte la modă – pe drept cuvînt de altfel –: gîndirea pozitivă.

Dacă vă aduceţi aminte de puterea cuvintelor asupra stărilor de spirit şi a comportamentului, atunci vă este evident că merită să ne alegem în mod conştient cuvintele utilizate în limbaj şi în gîndire. Cei care se denigrează singuri prea des riscă serios să vadă cum comportamentul lor se modifică irezistibil spre logica afirmaţiilor lor: „Sînt un handicapat!"; „Mereu uit tot!"; „Nu voi reuşi niciodată să fac asta!"; „Numai mie mi se poate întîmpla tîmpenia asta!"; „Duc o viaţă de nimic!" etc. Am văzut la capitolul 6 puterea acestor etichete.

De fapt, doar atît trebuie pentru ca faptele să sfîrşească prin a corobora un asemenea gen de judecăţi! Aceste fraze reliefează identităţi-credinţe despre sine şi capacităţi-aptitudini. În funcţie de ceea ce ştiţi deja cu privire la forţa de impact a acestor niveluri superioare asupra nivelurilor de comportament şi ale mediului, vă daţi seama că, dacă aceste idei se imprimă într-o persoană, comportamentul şi mediul său vor fi marcate de ele, spre cel mai mare dezavantaj al celui sau celei care se vrăjeşte singură într-o asemenea manieră.

Cît de logică vă este concluzia: forţaţi-vă să eliminaţi din limbajul vostru şi din gîndire aceste fraze, aceste raţionamente, aceste interpretări, aceste judecăţi. Dacă le cultivaţi, vă vor măcina pe dinăuntru! Vă vor strica viaţa şi vă vor scurtcircuita posibilităţile. Vă vor antrena să acţionaţi în funcţie de propriul lor adevăr.

Pentru a vă edifica, priviţi în jurul vostru şi, mai ales, ascultaţi. Ascultaţi-l pe deprimat, pe ratat, pe perdant, pe cel trist, pe frustrat. Fiţi foarte atent la limbajul fiecăruia, la cuvintele pe care le foloseşte şi vă veţi da seama de justeţea a ceea ce precede: morocănosul şi învinsul au limbajul îmbufnării şi al înfrîngerii.

Din contra, cel puternic, încrezător, întreprinzător, entuziast, cel care reuşeşte şi norocosul au limbajul energiei şi al victoriei.

Acum trebuie deci să învăţaţi să vă modulaţi limbajul astfel încît verbul să fie tonifiant, dinamizator, să dea elan, forţă de impact şi convingere. Trebuie să vă alungaţi din gînd, din limbajul de zi cu zi cît mai multe dintre formulările negative, cît mai multe dintre judecăţile devalorizatoare, cît mai multe dintre modurile de a numi lucrurile, oamenii, pe voi înşivă şi viaţa voastră, care limitează şi sărăcesc.

Aceste formulări nu ar trebui să vă fie permise decît atunci cînd glumiţi – dar, atenţie, să fie un umor adevărat, complice şi amuzat pe seama a ceea ce sîntem, nişte fiinţe omeneşti sărmane şi simpatice, şi nu un rîs amar. Pentru că atunci sentimentele-senzaţii-emoţii care i se asociază sînt distracţia sau expresivitatea amuzantă. În toate cazurile în care, dimpotrivă, sentimentul-senzaţie-emoţie corelat limbajului este serios, convins sau trist, Inconştientul vostru îl va crede şi va acţiona în consecinţă pentru a actualiza problema. Amintiţi-vă, Inconştientul vostru acţionează totdeauna în sensul a ceea ce crede el că este adevărat. Aşadar, vă mai spun o dată, nu îi comunicaţi genul acesta de realitate „falsă--adevărată"...

Trebuie să vă reeducaţi limbajul. Aceasta se face cu puţină atenţie, puţină muncă, puţină bunăvoinţă, puţină poftă de a fi mai bine, mai mult, de a evolua. De fapt, asta şi doriţi, nu-i aşa?

În mod corespunzător, va trebui, de asemenea, să respingeţi toate comentariile negative pe care le pot face alţii despre voi. Îmi amintesc de un prieten care, demult, într-o zi, mi-a spus: „Oh, în orice caz, tu şi cu mine nu o să fim niciodată pe cont propriu". I-am răspuns: „Vorbeşte pentru tine!". El nu este nici în ziua de azi pe cont propriu. Eu, da...

Am să vă arăt acum două şiretlicuri pentru a vă ajuta în reeducarea limbajului. Nu sînt decît nişte trucuri, nişte şmecherii, dar sînt cît se poate de eficace. Unul este mai uşor de pus în practică decît celălalt, care necesită mai multă muncă şi este mai complet. Şi este mai bine să le utilizaţi pe amîndouă:

- primul şiretlic este cu puşculiţa;
- al doilea este cu jurnalul.

Iată-le, este rîndul vostru.

O puşculiţă...

Sincer, este un şiretlic foarte simplu, dar trebuie urmat fiind cinstiţi faţă de voi înşivă, într-o primă fază timp de trei luni:

- găsiţi-vă un porcuşor roz sau orice alt tip de puşculiţă. De exemplu, puteţi împrumuta una de la copilul vostru, jurîndu-i că tot ce puneţi în ea îi va aparţine. Nu aveţi copii? Atunci, spuneţi unui nepot, unei nepoate, unui prieten sau unei prietene că o să vă spargeţi „economiile" pentru o petrecere împreună;
- descurcaţi-vă în aşa fel încît să aveţi mereu la voi, oriunde v-aţi afla, o sumă la alegerea voastră în bani mărunţi (dar suficient ca să vă „usture", dacă rămîneţi fără ea!);
- promiteţi-vă apoi să puneţi în puşculiţă cîte o monedă de fiecare dată cînd ziceţi sau gîndiţi ceva negativ despre voi, viaţa voastră, acţiunile, capacităţile voastre etc. Puteţi să puneţi de fiecare dată aceeaşi sumă sau să dozaţi „amenda" în funcţie de gravitatea – pe care voi trebuie să o judecaţi – vorbelor şi a gîndurilor negative.

Deci, aţi înţeles bine că trebuie să vă amendaţi pentru fiecare abatere de la regula gîndirii pozitive.

Jucînd cu sinceritate acest joc, în scurt timp veţi vedea dacă sînteţi atent tot timpul la gîndirea negativă, din obişnuinţă, sau doar cînd şi cînd sau foarte puţin. Veţi constata asta după banii adunaţi în puşculiţă. După trei luni, faceţi socoteala. Iată acum faza a doua:

- goliţi puşculiţa, faceţi cu banii ce v-aţi promis (oferiţi-i copilului vostru, plătiţi o ieşire într-o seară cu prietenii etc.). În nici un caz nu puteţi să folosiţi singur banii aceştia;
- reîncepeţi acelaşi proces pentru alte trei luni;
- faceţi din nou socotelile după acest interval şi atunci ar trebui să constataţi că aveţi în puşculiţă mult mai puţini bani decît la capătul primelor trei luni: iată că sînteţi pe calea cea bună. Aţi învăţat să eliminaţi limbajul negativ şi să gîndiţi pozitiv.

Este chiar foarte probabil să vă simţiţi mult mai în largul vostru şi să vă placă mai mult viaţa pe care o duceţi. De asemenea, este posibil să vi se întîmple ceva simpatic, cît se poate de concret...

Un jurnal...

Este o „tehnică" ce implică mai multe constrîngeri, dar are un avantaj considerabil: ea „întăreşte muşchii" memoriei. Jurnalul o să vă ia cîte 10-15 minute pe seară. Şi aici la fel, lucrurile se petrec în două faze:

Prima fază: timp de două sau trei săptămîni, acordaţi-vă aceste cîteva minute în fiecare seară pentru a scrie în jurnal evenimentele care v-au marcat peste zi. Cu alte cuvinte, rememoraţi amintirile zilei şi notaţi într-un carnet data şi sumarul (rapid, fără literatură şi fără pretenţii stilistice, care nu sînt necesare) acestor momente şi episoade, indiferent de conotaţia lor, plăcută sau neplăcută. Nu trebuie să fie o poveste a zilei pe care aţi trăit-o, de genul: „Am luat micul dejun", în afara cazului în care această masă v-a făcut plăcere sau a fost marcată de o problemă. Nu veţi relata în jurnal cotidianul neutru, ci numai lucrurile care au o legătură cu un sentiment, o senzaţie, o emoţie, o trăire sau o judecată, simpatice sau antipatice.

Poate doriţi un exemplu, pentru a vă fixa ideile? Atunci, iată o situaţie hazlie care mi s-a întîmplat cu nişte ani în urmă. Conduceam pe atunci un bolid roşu (între timp, m-am detaşat de această pasiune, pentru o alta: masiva „legendă a secolului", un bătrîn Land Rover 110, cu care am trecut victorioasă peste multe făgaşuri) şi şofam mai curînd „sec", accelerînd fulgerător ori de cîte ori se ivea ocazia, fie în oraş, fie în afara lui. În ziua aceea, conduceam în oraş, pe o stradă puţin frecventată şi fără circulaţie şi, bineînţeles, am accelerat puternic şi cu bucurie. Dar iată că un cîine, un basset, scapă de lîngă stăpîn şi traversează strada. Frînez brusc şi evit la limită cîinele împietrit de scîrţîitul cauciucurilor. Este recuperat de stăpîn. Îmi revin şi eu! Mi-ar fi displăcut teribil să îi fi făcut rău animalului – eu nu fac rău la ceva ce este viu, în afara cazului în care este în joc supravieţuirea mea.

În faţa maşinii mele se află acum bărbatul acela, care mă priveşte, ţinîndu-şi cîinele în braţe. Poate că se aşteaptă să năvălesc cu înjurături? Fără să spună o vorbă, cu cealaltă mînă îşi ridică pălăria şi mă salută. Eu îi zîmbesc şi pleacă. Nu am schimbat nici măcar un cuvînt, dar momentul acela mi-a înfrumuseţat ziua şi îmi amintesc şi astăzi de el, după ani de zile, cu un sentiment plăcut.

Dacă aş fi ţinut pe atunci jurnalul despre care vă vorbesc, evenimentul acesta ar fi figurat în el la loc de frunte pe ziua aceea.

Aşadar, scrieţi în jurnal în fiecare seară ce vi s-a întîmplat, plăcut sau neplăcut. Evenimente mari, mici sau medii, scrieţi-le şi, mai ales, precizaţi sentimentele-emoţii care le-au însoţit şi pe care le-aţi simţit, indiferent dacă este vorba despre un compliment sau un reproş; indiferent dacă aţi reuşit ori aţi eşuat; dacă cineva v-a zîmbit şi a încercat să vă seducă sau aţi fost respins sau certat; dacă aţi pierdut sau aţi cîştigat; dacă aţi rîs sau aţi plîns; dacă aţi comunicat într-un mod plăcut şi la perfecţie sau v-aţi simţit neînţeles... indiferent de domeniu: familie, contacte, muncă, bani, senzualitate, sensibilitate, sexualitate, sentimente, sport, distracţie, plăceri sau altele.

Nu vă fie frică, este puţin probabil să aveţi de înnegrit zilnic o grămadă de pagini, pur şi simplu pentru că, fără îndoială, nu veţi găsi prea multe evenimente de menţionat. Să spunem că patru pînă la şapte pe zi este o medie şi, cum le notaţi într-un mod mai mult sau mai puţin telegrafic, nu va însemna prea multă muncă.

Aşadar, timp de două sau trei săptămîni în prima fază, redactaţi jurnalul acesta, cu precizarea ca evenimentul să fie pozitiv sau negativ.

Faza a doua: în următoarele două sau trei luni care urmează, nu notaţi decît evenimentele pozitive (atenţie: în aceste formulări „nu" este interzis!). Nu mai menţionaţi decît lucrurile simpatice, plăcute, agreabile, călduroase, tonice, dulci, savuroase, care v-au ajuns la suflet, îmbucurătoare, vesele, dinamizatoare, ce v-au îmbogăţit... Se exclude absolut tot ce poate fi dezagreabil, frustrant sau apăsător...

Reeducaţi-vă felul de a privi

Aceasta înseamnă că, în acele două sau trei luni, vă veţi reeduca felul de a vă privi pe voi înşivă şi de a vă privi viaţa, pentru a ajunge mai mult sau mai puţin spontan şi uşor să vă polarizaţi atenţia asupra a ceea ce este bun şi frumos în viaţa şi în fiinţa voastră.

Nu este formidabil? Mai ales dacă adăugăm faptul că numai cinci pînă la nouă elemente pot fi prezente simultan în cîmpul conştienţei voastre! Nu vă puteţi imagina ce cîştig veţi putea obţine învăţînd să fiţi atenţi la partea frumoasă a vieţii, orbi de-a binelea la lucrurile mai puţin plăcute. Nu se pune problema de a avea un optimism imbecil – chiar dacă un optimism imbecil este mult mai de preferat unui pesimism imbecil – pentru că, în orice caz, informaţiile care ajung la Conştientul vostru sînt selecţionate şi, cînd spunem selecţionate, se subînţelege că sînt, în mod necesar, trunchiate, incomplete. Dacă această selecţie este formată să lase să treacă mai ales ceea ce este negativ, atunci felul în care vă apreciaţi pe voi înşivă şi în care vă apreciaţi viaţa (nivelul identităţi-credinţe despre sine) şi comportamentul (nivelul comportamentului) va fi afectat. Ceea ce va avea o putere imensă, suficientă pentru a vă îndepărta de succes şi a vă aduce mai aproape de frustrări, dacă nu de ceva încă şi mai jalnic...

În schimb, dacă această selecţie este formată să lase să treacă lucrurile valorizatoare, tonifiante, aceleaşi niveluri vor fi înfrumuseţate. Atunci, trăirile voastre şi lumea care vă înconjoară se vor schimba progresiv, cît se poate de concret, pe măsură ce vă schimbaţi „ochiul" cu care priviţi...

Pentru că acum ştiţi foarte bine şi că:

- „totul este în ochiul celui care priveşte", cum se spune în înţelepciunea popoarelor. Fiecare vede amiaza de la fereastra lui!;
- modificînd elementele nivelurilor logice superioare, se schimbă în mod necesar datele din nivelurile inferioare, după cum se va metamorfoza şi mediul în care trăiţi, în sensul bunăstării voastre, al bunului vostru trai, al acţiunilor mai bine îndeplinite.

Autosugestie sau autoprogramare?

Înainte de a face să vă leviteze braţul – voi ajunge imediat şi la aceasta –, să mai abordăm şi un alt aspect bine cunoscut şi, din nefericire, pe nedrept denigrat: metoda Coué[1].

În Statele Unite, Émile Coué (1858-1926) este considerat drept unul dintre „marii înaintaşi", unul dintre părinţii tehnicilor moderne de dezvoltare a personalităţii. Dar, este bine ştiut: „nimeni nu este profet în ţara lui" şi Coué (aproape că) nu a scăpat acestei reguli. Lucrările sale au vizat verificarea şi codificarea unei metode de comunicare cu Inconştientul, care se numeşte autosugestie.

1. Pentru mai multe informaţii, puteţi să citiţi Émile Coué, *La méthode Coué*, Marabout, 1989.

Este o metodă foarte simplă: ea constă în a-ţi spune ţie însuţi de cel puţin 10-20 de ori pe zi aceeaşi sau aceleaşi fraze pozitive. De pildă:

- „În fiecare zi, mă simt mai bine, din ce în ce mai bine, pe toate planurie!";
- „Zi de zi, am o încredere tot mai mare în mine însumi";
- „Memoria mea este din ce în ce mai bună";
- „Cu fiecare zi, sînt din ce în ce mai sănătos" etc.

Veţi reţine că aici nu există decît fraze cu o turnură pozitivă: „nu" este proscris – ca de fiecare dată cînd ne adresăm Inconştientului. Bineînţeles, se aplică principiul absolut de a nu aduce în atenţia Inconştientului problemele, ci mereu soluţiile.

Autosugestia lui Émile Coué are în vedere a intra în comunicare cu Inconştientul şi a-l convinge să acţioneze în sensul dorit: să crească încrederea în sine, sănătatea, energia etc. – toate lucrurile pe care Inconştientul este perfect în măsură să le realizeze, numai cu condiţia ca mesajul să ajungă cu bine la destinatar. Cu toate acestea, autosugestia presupune mai întîi o stare de conştienţă modificată, altfel nu este operaţională.

Şi în aceasta constă singura critică pe care aş aduce-o metodei lui Coué care, repet, este foarte eficace dacă Inconştientul primeşte mesajul – dar numai în cazul acesta!

Acesta este motivul pentru care, personal, prefer să recomand folosirea autoprogramării, care implică, în prealabil, intrarea într-o stare de conştienţă modificată, „nivelul Aleph". Acolo, avem siguranţa că sîntem în contact cu Inconştientul, cu atît mai mult cu cît primim un răspuns din partea lui. Simpla autosugestie seamănă adesea cu aruncarea unei sticle în mare – sperînd, fără nici o certitudine, că o va găsi cineva. Autoprogramarea, din contra, pune mesajul chiar în mîna destinatarului! Aceasta implică o diferenţă enormă: rezultatul este garantat prin autoprogramare. Pe de altă parte, mi se pare că tehnica autoprogramării este mai rapidă (bine antrenat, două-trei minute sînt suficiente) şi superbă, prin efectele pe care le are, în orice caz atunci cînd obiectivul este foarte bine indicat, precis şi punctual.

Autosugestia se poate dovedi mai bună decît autoprogramarea pentru obiectivele mai difuze (pentru a schimba anumite aspecte ale personalităţii, de exemplu). Dar şi aici voi avea tendinţa de a privilegia lucrul cu submodalităţile şi nivelurile logice. Căci aceste ultime metode „ţin frîiele", ghidează clar lucrurile, în loc de speranţa că „sticla va ajunge la destinatar".

Pe de altă parte, autosugestia necesită „lovituri repetate cu măciuca", adică reînceperea, iar şi iar, pentru a impregna Inconştientul prin atingeri succesive. Este necesară o mare perseverenţă, precum şi numeroase şedinţe. Dar de ce nu? Este o metodă foarte interesantă de experimentat, iar alte persoane, cu altă sensibilitate, pot avea o altă părere decît mine şi să li se potrivească.

Să revenim la starea de transă, o SCM necesară. Dacă autosugestia este practicată într-o stare de conştienţă obişnuită, nu există aproape nici o şansă ca Inconştientul să „audă". Or, majoritatea oamenilor n-au auzit de SCM (stare de conştienţă modificată) sau SNOC (stare non-ordinară a conştienţei). Pentru a reuşi, trebuie indusă o SCM înainte de a vă autosugestiona. Puteţi utiliza una sau alta din tehnicile pe care vi le ofer în această carte pentru a provoca o SCM, de exemplu „Nivelul Aleph" de la capitolul 4 sau postura de la capitolul 9, sau vă puteţi antrena să intraţi în transă[1] şi să vă faceţi braţul să leviteze, ceea ce vă voi învăţa acum.

Un braţ...

Iată-ne şi aici! Acest ocol pe terenul gîndirii pozitive şi al autosugestiei a fost indispensabil, ca să trageţi toate foloasele din levitaţia braţului şi ca să îi înţelegeţi principiile. Procedura pe care am să v-o descriu include în mod necesar o SNOC. Acum – sau puţin mai tîrziu, dacă nu merge imediat – veţi experimenta această faimoasă stare de transă în legătură cu levitaţia braţului. Descoperiţi-o acum! Iată instrucţiunile.

Sînt de luat în considerare trei aspecte, care se referă la următoarele planuri:

1. al corpului – poziţia sa;
2. al mentalului – concentrarea;
3. al limbajului – sugestiile.

1. Din nefericire, francezii dau acestui cuvînt frumos un sens negativ! Anglo-saxonii îi conferă o conotaţie pozitivă şi au dreptate: transa pe care v-o propun aici este plăcută şi împrospătează.

Poziţia

Instalaţi-vă într-un fotoliu confortabil, dar nu prea confortabil (să nu adormiţi!). Căutaţi o poziţie plăcută, astfel încît corpul vostru să nu vă cheme la ordin în cursul şedinţei (dacă daţi din mîini şi din picioare nu ajungeţi nicăieri). Capul trebuie să se odihnească pe spătarul fotoliului.

Aşezaţi-vă palmele deschise şi destinse pe coapse. Puneţi coatele pe braţele fotoliului, într-o poziţie care să vă permită să mişcaţi articulaţia.

Concentrarea

Scoateţi telefonul din priză, evitaţi să fiţi deranjat. Asiguraţi-vă că veţi avea 30 de minute de linişte.

În timpul şedinţei veţi închide ochii şi veţi fi atent la gîndurile voastre sau la vocea care vă ghidează şi vă duce în transă.

Trebuie să jucaţi jocul absolut corect, să ştiţi textul pe de rost (dacă oficiaţi singur) şi să vă concentraţi aşa cum vi se propune. În plus, faceţi efortul de a vă concentra asupra diferitelor zone ale corpului vostru, enumerate în timpul şedinţei. Nu vă fie frică, aveţi încredere, decontractaţi-vă: nu vi se poate întîmpla decît ceva pozitiv.

Se poate să vă fie mai uşor să vă lăsaţi ghidat fie de CD[1] – „Faceţi-vă braţul să leviteze” – fie de cineva care să vă citească textul cu destulă sensibilitate pentru a simţi ce ritm este bun pentru voi şi care vă reuşeşte, fie de o casetă înregistrată de aceeaşi persoană. Vă reamintesc că persoana respectivă trebuie să fie de încredere şi nu prea apropiată din punct de vedere sentimental – pentru aceasta este mai bine să evitaţi persoana cu care trăiţi.

Sugestiile

Cînd vi se va fi mişcat braţul, trebuie să aveţi în minte sugestiile pozitive pe care doriţi să vi le daţi. Dacă vă ajută un partener, acesta să aibă în mînă instrucţiunile voastre, de preferinţă scrise.

1. Puteţi să vi-l procuraţi scriind la CEH, 7 place d'Austerlitz, F 67000 Strasbourg.

Aceasta presupune că, înainte de orice, trebuie să reflectaţi la mesajul pe care doriţi să îl transmiteţi Inconştientului vostru, să reflectaţi la el pe hîrtie: scrieţi îngrijit cele cinci sau şase fraze ce materializează obiectivul vostru.

Aceste fraze trebuie să fie formulate, cu orice preţ, într-un mod pozitiv, adică indicînd soluţia şi niciodată problema.

Ele trebuie să fie redactate în cel mai simplu limbaj cu putinţă. Fără un stil cu înflorituri, confuz, literar sau pseudo-psihologic.

Vizaţi un singur obiectiv pe şedinţă. Nu vă dispersaţi, dacă nu, Inconştientul nu va înţelege. De exemplu, nu încercaţi în acelaşi timp să vă sugeraţi să vă lăsaţi de fumat, să vă cîştigaţi încrederea în voi înşivă şi să vă crească puterea de concentrare. Fiecare şedinţă cu obiectivul ei. Acestea fiind spuse, nu faceţi mai multe şedinţe pe zi sau pe săptămînă, de fiecare dată cu o ţintă diferită. Nu: alegeţi ce este mai important pentru voi la ora actuală şi focalizaţi-vă în direcţia respectivă o bună bucată de timp, în mai multe şedinţe.

A practica autohipnoza

Iată ce veţi spune, gîndindu-vă intens sau, mai bine, murmurînd. Urmaţi toate aceste instrucţiuni cu grijă şi cu atenţie: amintiţi-vă că trebuie să faceţi ceea ce spuneţi (îndreptaţi-vă atenţia, întreaga voastră atenţie, asupra părţilor de corp numite şi identificaţi bine toate senzaţiile care apar)[1]. Haideţi, încet, cu răbdare.

- „Stau aşezat confortabil în fotoliul acesta şi sînt conştient de poziţia mea în fotoliu... Îmi las atenţia să-mi treacă prin tot corpul, de la picioare la cap... şi acum de la cap pînă la picioare...
- Acum conştientizez, îmi îndrept toată atenţia asupra picioarelor... identific zonele mai calde şi zonele mai reci din picioare... Simt şi identific în picioare diferite senzaţii, presiunea datorată

1. Este evident că, dacă vă ajută cineva citindu-vă textul, această persoană trebuie să modifice frazele înlocuind „eu” cu „tu” sau „dumneavoastră”. Pe de altă parte, dacă sînteţi femeie, veţi pune textul la feminin. Punctele de suspensie vă lasă timpul necesar pentru a urma instrucţiunile.

pantofilor, eventual o furnicătură... Conştientizez bine poziţia picioarelor pe sol...

- Şi acum, îmi îndrept toată atenţia asupra pulpelor, asupra ambelor pulpe... Simt ce poziţie ocupă în spaţiu... Simt atingerea ţesăturii pe pulpe... şi, poate, peste o clipă, voi simţi ceva ca un fior... sau ca o furnicătură undeva în pulpe...
- În clipa aceasta, îmi îndrept toată atenţia asupra genunchilor, asupra ambilor mei genunchi, şi sînt cît se poate de atent la ei... Sînt foarte receptiv la toate senzaţiile, oricare ar fi ele, care pot să-mi apară în genunchi... Poate atingerea cu ţesătura pantalonilor... sau o gîdilitură... sau poate un fior uşor...
- Acum devin extrem de atent la coapsele mele, la ambele coapse... Îmi îndrept întreaga atenţie asupra coapselor... Simt perfect atingerea mîinilor pe coapse... Sînt cît se poate de conştient de zonele mai calde şi zonele mai reci de acolo, din coapse... Simt apăsarea fotoliului sub coapse... Devin pe deplin conştient de diferitele senzaţii ce-mi pot apărea în coapse... cald... sau rece... sau presiune... sau un fior...
- Şi acum, îmi concentrez întreaga atenţie pe şolduri şi pe spate... Devin cît se poate de atent la toate senzaţiile pe care le pot observa, le pot identifica pe şolduri şi pe spate... Şi poate, peste o clipă, voi putea percepe o mişcare... o furnicătură undeva pe şolduri sau pe spate... Îmi las atenţia să parcurgă toată această zonă a corpului meu... şi sînt foarte atent... la orice senzaţie... fior... sau gîdilitură uşoară... dacă apare aici, pe spate sau pe şolduri... Şi resimt intens contactul cu spătarul fotoliului... şi apăsarea fotoliului... pe spate...
- Şi acum, devin conştient de ceafa mea şi de cap... Simt foarte bine contactul părţii din spate a capului cu fotoliul... Devin foarte atent la orice senzaţie care poate apărea aici, în ceafă sau pe pielea capului... şi este foarte posibil ca, peste o clipă, să apară un fior abia simţit... undeva... pe pielea capului...
- Şi în clipa aceasta, îmi îndrept întreaga atenţie asupra umerilor, asupra ambilor umeri... Le simt foarte bine poziţia în spaţiu, între gît şi braţe... şi devin foarte atent la orice senzaţie care poate să-mi apară în umeri... cald... sau rece... sau orice altă senzaţie, oricare ar fi ea... pe care o pot identifica...

- Şi acum, devin extrem de conştient de braţele şi antebraţele mele... de ambele mele braţe şi ambele mele antebraţe... Percep ce poziţie au în spaţiu... şi identific perfect diferitele senzaţii de aici, din ambele mele braţe şi ambele mele antebraţe... cald... sau rece... sau furnicătură... Sînt cît se poate de receptiv şi de atent la ambele mele braţe şi ambele mele antebraţe... Simt clar contactul cu braţele fotoliului... apăsarea lor pe braţele fotoliului...
- Şi acum, îmi îndrept întreaga atenţie asupra mîinilor, asupra ambelor mîini... şi le simt foarte bine aici, aşezate pe coapse... Simt perfect contactul mîinilor cu ţesătura pantalonilor... şi sînt foarte atent la diferitele senzaţii care se manifestă... sau se vor manifesta în ambele mîini... foarte atent... Fie aceasta o senzaţie de furnicătură... sau o gîdilitură... dacă nu va fi un fior abia simţit... aici, undeva într-una din mîini... Îmi îndrept cu adevărat toată atenţia, întreaga mea atenţie asupra mîinilor... O să apară o senzaţie de furnicătură?... Sau o senzaţie de căldură?... Sau o senzaţie de umflare?... Asta dacă nu o să fie un mic fior?...
- Bineînţeles, poate fi şi o mişcare uşoară, poate mai întîi un deget... Este absolut posibil ca, dintr-o clipă în alta... să am o senzaţie într-unul dintre degete... O să fie la mîna dreaptă?... Sau la mîna stîngă?... Va fi un arătător?... Sau unul dintre degetele mijlocii?... Dacă nu cumva unul dintre degetele mari?... Sau un deget mic?... Sau, dacă nu, un inelar?...
- Fiind foarte, foarte atent, pot de asemenea să conştientizez că există diferenţe între senzaţiile de la fiecare mînă... O mînă este, probabil, mai grea.. şi cealaltă mai uşoară... şi deja ştiu, acum, care mînă este mai grea şi care este mai uşoară... şi resimt bine contactul mîinii mai grele pe coapsă... şi cum apasă şi mai mult... şi pot chiar să o ajut să fie şi mai grea, pe coapsă[1]... şi acum îmi îndrept toată atenţia asupra mîinii mai uşoare... şi, fiind foarte atent, foarte, foarte atent, simt clar că această mînă poate deveni şi mai uşoară... şi mai uşoară... şi o las să devină mai uşoară... observ liniştit cum devine încă şi mai uşoară... Şi acum, îmi imaginez un balon, un balon extrem de uşor şi balonul

1. Nu faceţi nici un efort muscular: lăsaţi pur şi simplu mîna să vă devină mai grea de la sine să vă apese mai mult pe picior.

acesta este legat cu o sfoară de încheietura mîinii mai uşoare... şi îmi imaginez acest balon atît de uşor, atît de aerian... şi îi văd bine culoarea... şi balonul este legat de încheietura mea şi îmi ajută mîna să se simtă şi mai uşoară... şi chiar îmi trage încet mîna în sus... uşor şi confortabil... şi simt cum mîna îmi devine şi mai uşoară, mai uşoară, şi mai uşoară, ajutată de balonul acesta a cărui culoare o văd...

- Şi acum, voi număra încet de la 10 la 1... şi cu fiecare cifră cu care cobor voi enunţa... că mîna mai uşoară... ajutată de balon... se va ridica încet în sus... fără nici un efort... Aşa cum vrea ea... cu calm... şi cînd voi ajunge la 1... mîna mea va putea, dacă va dori, să se oprească în dreptul chipului meu... şi să rămînă acolo... uşor... şi să fie liniştită şi să stea confortabil... (bis)
- Şi încep să număr acum... 10... 9... 8... 7... mai uşoară, mîna mea se poate simţi şi mai uşoară, cu ajutorul balonului... şi îi este uşor să se ridice... în ritmul ei... liniştită... şi confortabil... 6... 5... 4... mai sus... mai uşoară şi mai sus... este uşor şi confortabil... şi este chiar plăcut să îţi simţi mîna atît de uşoară... cum se ridică uşor, de la sine... aşa cum doreşte ea... 3... 2... 1... 1... 1...
- În prezent, mîna mea este aici, ridicată... este susţinută în aer de balonul imaginar, a cărui culoare o cunosc... şi mîna mea se aşază într-o poziţie confortabilă şi eu o las să ajungă în această poziţie confortabilă şi plăcută...
- Şi în timpul acesta... în timp ce mîna mea ajunge în această poziţie confortabilă... ştiu că, în fiecare zi, mă simt mai bine... şi din ce în ce mai bine... încrederea pe care o am în mine însumi creşte în fiecare zi şi..."

*

Acum să imprimaţi în voi sugestiile pozitive pe care le-aţi pregătit: cele cinci sau şase fraze, pe care să le repetaţi, nu contează ordinea, de 3-6 ori. Spuneţi-le calm, fără să faceţi nici un efort, ca şi cum v-ar veni singure. Apoi, continuaţi astfel:

- „Şi acum... mîna mea este aici, ridicată, uşoară... şi în fiecare zi mă simt mai bine, pe toate planurile... din ce în ce mai bine... mi se întăreşte încrederea pe care o am în mine însumi... din ce în ce mai bine, în fiecare zi... din ce în ce mai mult, în fiecare zi...
- Şi acum, voi număra de la 1 la 10... şi cu fiecare cifră cu care urc, voi lăsa mîna să mi se apropie de picior... şi la 10 se va putea aşeza din nou... calm şi confortabil... pe coapsă... (bis)...
- Şi încep să număr acum[1]... 1... 2... 3... 4... mai aproape de piciorul meu... şi mai aproape... 5... 6... 7... mîna mea continuă să se apropie de picior... încet... în ritmul ei... 8... 9... 10... 10... 10...
- Şi acum, că mîna îmi este din nou pe picior... încep să devină atent la senzaţiile diferite din mîinile mele... mîna mai uşoară... şi mîna mai grea... Şi acum îmi voi lăsa mîinile să revină, fiecare, să aibă aceleaşi senzaţii... Mental, desprind balonul imaginar... a cărui culoare numai eu o cunosc... şi el pleacă, uşor, uşor... şi voi putea să îl rechem oricînd îmi va fi de folos... uşor... şi, în vreme ce senzaţiile din mîinile mele redevin asemănătoare, eu îmi îndrept atenţia asupra antebraţelor şi asupra braţelor... toată atenţia asupra antebraţelor şi asupra braţelor...
- Şi îmi las acum atenţia să se îndrepte asupra umerilor... asupra ambilor umeri... şi le simt foarte bine poziţia între braţe şi gît...
- Şi în clipa aceasta îmi orientez toată atenţia asupra capului... pielea capului... şi ceafa... Şi simt foarte bine contactul cu fotoliul...
- Şi acum, întreaga mea atenţie este concentrată asupra spatelui... asupra şoldurilor...
- Acum... conştientizez că am coapse... şi că mîinile mele sînt în contact cu coapsele... şi că partea din spate a coapselor mele este în contact cu fotoliul...
- Şi acum, îmi îndrept întreaga atenţie asupra genunchilor... asupra ambilor genunchi...
- Şi acum, devin foarte conştient de pulpele mele...
- Şi de picioare... Simt foarte bine ce poziţie au pe sol... şi contactul cu pantofii...
- Şi, în clipa aceasta, îmi las atenţia să se plimbe peste tot corpul, de la picioare şi pînă la cap, rapid...

1. Mişcarea de coborîre va fi mai mult sau mai puţin sacadată. Va fi perfect aşa. Lăsaţi lucrurile să meargă de la sine: „inteligenţa corpului" se va ocupa foarte bine de această coborîre.

- Şi acum, voi număra de la 1 la 5. Cu fiecare cifră, sînt mai aproape de starea mea de veghe obişnuită şi la 5 voi putea să deschid ochii şi să mă întind. Voi fi într-o formă bună şi perfect sănătos, cu toate simţurile ascuţite. Şi voi fi perfect capabil să îmi continui ziua cu vigoare, eficacitate, energie, optimism, entuziasm şi chef de viaţă. Încep să număr acum:

1... Respir adînc şi las energiile să urce în mine.

2... Respir şi mai adînc şi las energiile să urce în mine şi mai mult.

3... La 5, voi deschide ochii şi mă voi întinde, voi fi într-o formă foarte bună, perfect sănătos şi cît se poate de capabil să îmi continui ziua cu vigoare, eficacitate, optimism, cu chef de viaţă şi cu zîmbetul pe buze.

4...

5... [Pocniţi din degete, deschideţi ochii şi întindeţi-vă] Sînt într-o formă excelentă şi sînt perfect sănătos".

În ce scop se utilizează autohipnoza?

Procedura aceasta pare să fie lungă şi complicată, cel puţin pe hîrtie. Dar, o dată ce am înţeles-o, este uşor şi rapid de intrat ad-hoc în această stare cu scopul de a face braţul să leviteze. Reamintiţi-vă că braţul ridicat de la sine, fără o comandă din partea voinţei voastre conştiente, reprezintă semnul că uşa de comunicare cu Inconştientul vostru este deschisă.

Atunci cînd fac autolevitaţia braţului îmi sînt suficiente în jur de trei-patru minute pentru a intra în starea adecvată, cu mîna mai uşoară (la mine dreapta, la alţii stînga) atingîndu-mi faţa[1]. Este o chestiune de obişnuinţă şi de repetiţie pentru ca să devină evident, simplu şi rapid. Ca întotdeauna, doar primul pas e greu de făcut şi numai începutul este dificil.

1. În prima fază, nu încercaţi să ajungeţi la dezlipirea cotului de pe reazemul său, pentru ca mîna să vă poată atinge faţa. Aceasta ar necesita mobilizarea articulaţiei umărului. Ar fi un ţel prea ambiţios, pentru început. Dar, într-o a doua fază, puteţi ajunge la obiectivul acesta.

Utilizez autolevitaţia braţului cu sugestii atunci cînd nu sînt grăbită să obţin un rezultat. Îmi place mult starea de conştienţă non-ordinară corespunzătoare acestei transe: este plăcut, odihnitor şi regenerează. O practic şi atunci cînd doresc ca Inconştientul să îmi furnizeze o informaţie pe care el o cunoaşte: ceva ce am uitat, de exemplu, sau să mă inspire pentru un scop precis ori să îmi furnizeze o sinteză a ceea ce ştiu. În aceste cazuri, îmi adaptez sugestiile în consecinţă. Iată cîteva exemple de fraze pentru astfel de cazuri:

- „Îmi regăsesc uşor şi repede cartea aceea (trebuie numită)";
- „Pot să îmi amintesc la perfecţie teoria lui Cutare";
- „Îmi este foarte uşor să redactez, repede şi bine, capitolul despre motivaţie".

Învăţaţi şi voi să vă adaptaţi frazele în funcţie de aşteptări şi de scopurile voastre.

Atunci cînd induc cuiva levitaţia braţului, îmi ia mai mult sau mai puţin timp, şi aici la fel, în funcţie de cît de familiarizată este persoana cu procedura: cu toate acestea, în general, o jumătate de oră îmi este suficient pentru a termina o şedinţă. Primele dăţi, poate să dureze mai mult. Mi s-a întîmplat să mi se spună: „Eu mă concentrez greu. Sigur nu voi reuşi". În toate aceste cazuri, mîna s-a ridicat, totuşi. Aşa că, nu vă păcăliţi cu întîmplări negative (amintiţi-vă de gîndirea pozitivă!) şi încercaţi. Pe teren, în experimentarea concretă – şi nu în presupuneri mai mult sau mai puţin fondate –, veţi vedea ce înseamnă cu adevărat. O să meargă, veţi vedea...

Totuşi, există persoane, foarte rare, care nu vor reuşi:

- cele care nu reuşesc să fie atente şi să se concentreze minimal, care au un mental anarhic şi dispersat – dar aici sîntem deja aproape de patologie;
- cele care nu vor, care se tem sau care opun rezistenţă. Este dreptul lor: levitaţia braţului nu trebuie să fie un viol!

Vedeţi aşadar că vă puteţi gîndi că, avînd puţină încăpăţînare, bunăvoinţă şi concentrîndu-vă puţin, aţi putea atinge această stare de conştienţă non-ordinară, atît de dezirabilă pentru a vă alimenta eficient lucruri pozitive.

Este ceea ce vă doresc...

În prezent, ştiţi că braţul vostru nu este numai „al vostru". Aşadar, în voi există puteri subterane şi este suficient să ştiţi să le folosiţi.

Şi acum mi-ar plăcea să vă duc să priviţi în anumite cotloane întunecate ale Inconştientului vostru.

Veniţi cu mine? V-ar trebui curaj, pasiune pentru risc, simţul aventurii (ca un al şaselea simţ!). Şi, mai ales, un spirit deschis, adaptabil şi curios.

Veniţi cu mine? Da? Atunci, veţi întîlni o plantă magică şi de asemenea... diavolul, într-un alt cotlon întunecat...

Dar e adevărat că acum sînteţi bine înarmat pentru a înfrunta toate acestea, pentru a vă alege drumul şi a vă înfrumuseţa destinul. Atunci, vom merge, voi şi cu mine, mînă în mînă, să dansăm cu diavolul în seara aceasta, sub clar de lună?...

Capitolul 15

Voi ce aţi fi făcut în locul meu?

Povestea unei ciuperci egiptene

V-am mai vorbit despre prietena mea pictoriţă, Sonia Gerber – Sonie, pentru intimi. Mi-a telefonat acum cîteva zile (ceea ce vă povestesc este strict autentic) şi mi-a spus povestea unei ciuperci, din care nu înţeleg mare lucru. Căci Sonie, cît este ea de simpatică, uneori are nişte explicaţii destul de confuze. Dîndu-şi seama că nu sîntem pe aceeaşi lungime de undă, încheie discuţia zicîndu-mi: „Trec pe la tine vineri seară. Ai să înţelegi".

Sînt obişnuită cu ideile fantastice ale prietenei mele, nu mă mai gîndesc la asta şi vine seara de vineri. Sonie ajunge, avînd o sacoşă de plastic, în care se află un recipient albastru şi neacoperit, al cărui conţinut s-a vărsat parţial. Este o zeamă de culoare brună, deloc apetisant, cu miros acidulat. În lichidul care a mai rămas în borcan pluteşte o masă informă, cu o aparenţă lipicioasă şi moale, un gen de obiect pe care în nici un caz nu ai avea chef să îl iei în mînă!

Sonie scoate borcanul cu tot cu conţinut şi mi-l pune cu mîndrie pe masă: „Ai să vezi, e genial!". Şi iată că începe să îmi explice tot ce voi avea de făcut cu şi pentru lucrul acela. Acum este rîndul vostru să aflaţi.

„Este o ciupercă egipteană", îmi zice Sonie. „Uite ce trebuie să faci. În fiecare zi, cam la aceeaşi oră, trebuie să hrăneşti această ciupercă-mamă – care are un nume: o cheamă Gnanni – cu ceai foarte tare şi cu zahăr. O vei saluta; îi vei vorbi politicos şi chiar cu tandreţe. Povesteşte-i bucuriile şi necazurile tale, grijile şi motivele tale de fericire... Ai să vezi, o să crească graţie bunei tale îngrijiri.

După aceea, trei săptămîni la rînd, în fiecare vineri, o vei desprinde cu amîndouă mîinile din Gnanni pe fiica ei (înţeleg că «fiica» este stratul superior al ciupercii-mamă) cu blîndeţe şi o vei boteza, spunînd: «Fiică a lui Gnanni, te numesc:

- Falchi (pentru prima fiică, în prima vineri);
- Isadra (pentru a doua fiică, în a doua vineri);
- Filomena (pentru a treia fiică, în a treia vineri)».

Apoi, îţi pui trei dorinţe, ce-ţi doreşti tu, de trei ori aceeaşi dorinţă sau trei dorinţe diferite, cum simţi şi cum vrei.

După aceea, în fiecare dintre cele trei zile de vineri trebuie să găseşti pe cineva care să accepte fiica pe care ai «născut-o» în ziua respectivă. La această persoană, fiica redevine Gnanni şi lanţul continuă. E foarte simplu.

Deci, în total, asta înseamnă nouă dorinţe: cîte trei în fiecare vineri, cînd te desparţi de fiica lui Gnanni."

Ahaaa... nouă dorinţe! E bun....

Şi Sonie adaugă: „Ştii, eu mi-am pus două dorinţe referitoare la bani şi, vinerea trecută, am vîndut două tablouri mari – şi nu cumpărătorilor mei obişnuiţi!".

Atunci, vreau să aflu ce trebuie să se întîmple după ce au trecut aceste trei vineri. Este foarte simplu: e suficient să o pui pe Gnanni într-un cearceaf alb şi curat şi ferit de lumină. Într-o săptămînă, micşorîndu-se considerabil, din cauza deshidratării, ciuperca va deveni o piatră „cu multă energie, un talisman bun de păstrat în apropierea ta".

Iată întreaga poveste pe care mi-o spune Sonie. Doreşte cu adevărat foarte mult să îi accept ciuperca, Filomena ei, botezată chiar în ziua aceea şi care, la mine, ar deveni Gnanni.

Este adevărat, dacă refuz, toate eforturile de trei săptămîni ale Soniei – şi speranţele pe care şi le pune în Gnanni – riscă serios să fi fost făcute în zadar. Căci genul acesta de lucruri ţine de un contract: ori faci tot, ori nu merge nimic – nu există jumătăţi de măsură.

Sonie a reuşit deja să îşi plaseze Falchi şi Isadra ale ei. Filomena este deci pentru mine!

Sînt pe deplin conştientă de obligaţii. Dacă nu mă deranjează să ofer unei plante zahăr şi ceai – la urma urmelor, îngrijesc acasă vreo 20 de flori şi cactuşi – atunci încă una în plus pentru trei săptămîni nu mai

contează! Singura problemă, şi încă una mare, este că după aceea trebuie să găsesc trei prieteni care să accepte fiicele lui Gnanni a mea şi care să fie dispuşi să continue lanţul.

Voi ce aţi fi făcut în locul meu?

Voi ce aţi fi făcut în locul meu? Vă asigur că ar fi bine să vă gîndiţi acum, înainte de a merge mai departe. Foarte sincer, foarte cinstiţi cu voi înşivă, imaginaţi-vă că prietena voastră Julie sau Isabelle, sau prietenul vostru Eric sau Michel (să nu îi uităm pe domni!) vă aduce un asemenea lucru înotînd într-o zeamă brună şi apoi vă povesteşte toate acestea. Trebuie să luaţi sau să nu luaţi ciuperca egipteană, pe Gnanni a voastră, viitoarea mamă a celor trei fiice care trebuie date pe mîini bune.
Insist, gîndiţi-vă la această situaţie, la opţiunile posibile.

- O luaţi şi intraţi în joc? Dacă asta aţi face, scrieţi acum motivele pe hîrtie;
- O luaţi şi o aruncaţi la toaletă imediat ce prietenul (prietena) se întoarce cu spatele? De asemenea, dacă acesta este răspunsul vostru, puneţi-vă motivele pe hîrite;
- Refuzaţi şi îl trimiteţi pe generosul donator să caute o altă „victimă" pentru superstiţia lui imbecilă? Scrieţi şi acum de ce o astfel de atitudine, dacă pe aceasta aţi adopta-o.

Sigur bănuiţi că, dacă vă invit să faceţi treaba aceasta, înseamnă că am motivele mele. Mă cunoaşteţi acum destul de bine, nu-i aşa? Atunci, dacă vreţi, ne regăsim peste cîteva minute, după ce veţi fi făcut această mică introspecţie pe hîrtie...

Vă voi spune acum ce am făcut eu. Am acceptat să o primesc pe Filomena-Gnanni şi, în sinea mea, am început imediat să îmi spun: „Da, aş putea să o dau pe prima ei «fiică» verişoarei mele, Laurence – care chiar are nevoie să-şi focalizeze atenţia spre lucruri pozitive. A doua va merge mai bine la Cloclo, care e trist că l-a părăsit prietena. Cît despre cea de-a treia, simt că ar putea să o facă fericită pe Myriam, care, concediată, înnebuneşte de teamă că nu-şi mai găseşte de lucru".

Ştiţi, Sonie, oricît de zăpăcită este ea, nu e chiar idioată. Nici eu nu sînt prea proastă. Chiar nu cred că sînt naivă sau credulă. Dimpotrivă, cred că am un spirit critic bine ancorat şi care îşi arată ghearele destul de repede.

Dar, în calitate de psihoterapeut, cunosc forţa autoprogramării, puterea cuvintelor, a imaginilor, a simbolurilor, a riturilor şi a credinţelor, care sînt toate nişte aspecte ale limbajului nostru atît de puternic la nivelul Inconştientului. De asemenea, ştiu că:

o investire a propriei persoane într-o acţiune încărcată cu emotivitate este o cale de acces direct la Inconştient şi la RAS.

Mai ştiu că, subiectiv, omul trebuie să plătească, printr-o acţiune sau un inconvenient oarecare, lucrurile bune ce i se întîmplă. În povestea cu Gnanni, ciuperca egipteană, se găsesc toate aceste ingrediente.

În calitate de antrenor TNPro, mi s-a părut foarte amuzant faptul că, în plin efort de redactare a cărţii, această creatură aflată într-un borcan albastru apare fix la momentul potrivit pentru a-mi permite să ilustrez demersurile psihologice bine cunoscute în toate tradiţiile.

În calitate de etnolog, ştiu că miturile, tradiţiile şi folclorul vehiculează numeroase asemenea poveşti, în care unui erou îi este încredinţată o misiune, cu un cîştig-recompensă dacă reuşeşte şi cu o pierdere, dacă eşuează.

În Alsacia şi în alte părţi, există pietre folosite cîndva pentru a face femeile sterile să devină fertile. Pentru aceasta era nevoie de un întreg ritual: femeia trebuia să meargă să le culeagă singură, noaptea, iar aceste pietre erau, desigur, în mijlocul naturii. Candidata la statutul de mamă trebuia să ocolească de un anumit număr de ori locul respectiv, în sensul acelor de ceas, recitînd o melopee, fără să greşească.

Credeţi că dacă nu s-ar fi dovedit deseori eficace, acest gen de tradiţie ar mai fi universal (ritul gestaţiei este atestat în întreaga lume) şi ar fi străbătut secolele? Contrar unei idei din secolul al XIX-lea, din fericire azi depăşită, strămoşii noştri şi contemporanii lor din alte culturi nu erau nici imbecili, nici nişte inveteraţi povestitori de gogoşi. Astăzi, termenul modern, ştiinţific, ce desemnează aceste sterilităţi care sfîrşesc prin a fi vindecate este sterilitate psihosomatică.

În toată lumea există locuri, mici capele sau temple ale oricărui cult, poieniţe, copaci anume, cascade sau orice alt fel de locuri ce au reputaţia de a fi „încărcate". Voi înşivă cunoaşteţi, cu siguranţă, mai multe. În

unele dintre ele, mai găsiţi şi aici, dacă nu le-au făcut să dispară preoţii sau hoţii, *ex-voto*, ofrande aduse în semn de mulţumire pentru vindecări sau îndeplinirea dorinţelor ce ţineau de sentimente sau care cereau bogăţie, reuşită socială, succes. Cel care cerea pentru a fi vindecat sau satisfăcut trebuia, desigur, să îşi dea osteneala să plece într-o călătorie (ceea ce, pentru un bolnav, nu este neapărat uşor), investind pe parcursul ei toată emotivitatea, afectivitatea şi speranţa de care era capabil. La sosire, de asemenea, îl aştepta un întreg ritual, gesturi codificate, cînturi şi rugăciuni ce trebuiau făcute. Mulţumirile sînt dovada că aceste rituri au o putere.

Nu am de exprimat nici o opinie pe marginea faptului că zeul invocat este – sau nu – cel care a vindecat ori a îndeplinit dorinţa. Dar ştiu că, în majoritatea cazurilor, nici nu este nevoie să se facă apel la puterea zeului, pentru că

puterea dinăuntrul omului este suficientă pentru ca el să-şi îmbunătăţească viaţa, activînd-o.

În tradiţiile din lumea întreagă există, de asemenea, construcţii simbolice ce se adresează direct Inconştientului: basmele. Tocmai pentru acest motiv ele sînt rezervate, în majoritatea culturilor, copiilor şi adolescenţilor, care încă mai au nevoie să fie formaţi şi informaţi în profunzime. Să fie formaţi şi informaţi, cu scopul de a-şi completa cunoaşterea simbolică a motoarelor şi capacităţilor omeneşti: să acţioneze de la „minus" spre „plus", „minus" fiind starea actuală; „plus" fiind starea de atins, etapa următoare – în permanenta căutare a unui „plus mai mare".

Tînărul şi diavolul

Iată povestea unui om din popor, foarte tînăr, cioban. El vrea să fie foarte bogat, pentru a se însura cu frumoasa prinţesă inaccesibilă, pe care a zărit-o într-o zi şi care i-a cucerit inima. Un moşneag, care se mai ocupa cu vrăjitoria, îi spune:

„Da, poţi să îţi îndeplineşti dorinţa. Dar e foarte greu, foarte periculos. Şi dacă greşeşti, o să mori!".

„Nu contează. Mi-am promis că mă însor cu prinţesa. Spune-mi ce trebuie să fac şi voi face", răspunde tînărul, aproape încă adolescent.

„Te-am avertizat! Atunci, la următoarea lună plină, în momentul cel mai înfricoşător al nopţii, du-te în peştera neagră din adîncul pădurii. Strecoară-te în tăcere în bîrlogul acela întunecat. Lasă-ţi privirea să ţi se obişnuiască cu întunericul şi ia-o prin galeria din stînga. Şi coboară, coboară pe acolo... pînă cînd ajungi într-o sală luminată de torţe.

O să vezi acolo o masă mare, cu 13 tacîmuri. Servitori tăcuţi vor pune pe ea tot felul de mîncăruri. Puţin mai tîrziu, o să vezi că vin mesenii. În capul mesei o să troneze diavolul în persoană, iar pe laturi se vor aşeza demonii-şefi. Va mai rămîne un loc liber, chiar în stînga diavolului, cel al musafirului nepoftit – dacă vine vreunul care îndrăzneşte să se aşeze acolo!

Dacă ai curajul ăsta, du-te şi te aşază pe locul ăla gol. După aceea, va trebui să recurgi la inteligenţă, şiretenie, îndrăzneală şi la toate calităţile pe care le mai ai. Căci nu numai că va trebui să-ţi aminteşti să nu mănînci decît o îmbucătură din fiecare fel de mîncare, dar va trebui să reuşeşti să smulgi trei fire de păr din capul diavolului – şi să le aduci pînă aici. Atunci, cele trei fire de păr se vor transforma în trei mormane din cel mai curat aur.

Dar atenţie, dacă mănînci mai mult de o îmbucătură din fiecare fel de mîncare – şi demonii vor vrea să te oblige –, o să mori acolo în chinuri groaznice şi gazdele îţi vor bea sîngele ca să se răcorească şi vor rînji de plăcere. În afară de asta, diavolul nu o să te lase să îi smulgi fire de păr dacă nu găseşti nişte motive pentru care să îţi dea voie s-o faci!

Vezi, e o sarcină imposibilă. Rămîi aici şi însoară-te cu ciobăniţa care ţi-e sortită..."

„Nu, am să merg! Şi am să mor sau am să înving."

„Atunci, dacă eşti hotărît, îţi mai dau un sfat. Uite-te bine în jurul tău, undeva o să fie ceva care o să te ajute să reuşeşti. Eu nu ştiu ce este, tu trebuie să afli."

Cunoaşteţi – sau ghiciţi – continuarea poveştii. Tînărul a intrat în peşteră şi s-a aşezat în stînga diavolului. Pericolul a fost mare, dar mare a fost şi şiretenia lui. Toate puterile sale, toate gîndurile şi întreaga sa fiinţă s-au încordat ca să-şi atingă scopul. O piatră despicată pe care a găsit-o sub masă i-a fost de mare ajutor: a putut să aducă în lume cele trei fire de păr ascunse bine în fisura pietrei.

Diavolul chiar a fost tras pe sfoară! Şi ciobanul putu să se însoare cu prinţesa... „Şi au trăit fericiţi pînă la adînci bătrîneţi."

Structura succesului

V-am povestit basmul acesta. Mai sînt multe altele prin lumea largă, în variante şi cu imagerii diferite, dar cu acelaşi mesaj pentru voi: structura universală a succesului. O vom analiza. Ea cuprinde trei părţi:

1. Stabiliţi-vă un obiectiv pe care să îl doriţi, care să vă mărească, să vă completeze, să vă vindece; care să vă apropie de reuşită, de fericire, de plenitudine şi care să fie al vostru, nu cel ce îi place vecinului, nici cel predicat de reviste, nici cel pe care cine ştie cine ar vrea să vă vadă că îl adoptaţi. Voi sînteţi singurul care judecă ce vreţi.
2. Descoperiţi apoi cum să faceţi, ce acţiuni să întreprindeţi, pentru a vă duce în direcţia acestui scop.
3. Acceptaţi să mergeţi să căutaţi soluţia în locuri din afara timpului normal şi a spaţiului obişnuit, în locuri încărcate cu putere, „subterane", sub-conştiente, în Inconştient. Acceptaţi să acţionaţi şi să vă asumaţi constrîngerile, riscurile, inconvenientele acţiunilor voastre. Daţi din voi cît puteţi de mult: atenţie, emoţii, efort, disponibilitate, energie şi tot ce va fi necesar pentru a învinge şi a vă atinge obiectivul atît de dezirabil.

Şi atunci, veţi cîştiga!

Aveţi aici însăşi structura dezvoltării personalităţii. Şi, de asemenea, cea a succesului!

Aveţi aici însăşi chintesenţa completă a ceea ce trebuie făcut pentru a vă depăşi limitele, pentru a creşte, pentru a cîştiga!

Aveţi aici demersul care trebuie urmat pentru a spori şi a ajunge la realizarea dorinţelor voastre.

Aveţi aici modelul de expansiune a fiinţei voastre, a averii voastre, a puterii voastre...

Nu este necesară nici o teorie psihologică absconsă pentru a decoperi lucrul acesta: este suficient să săpăm în ceea ce ne-a lăsat înţelepciunea popoarelor prin basme, mituri, fabule şi legende şi, de asemenea, prin ceea ce încă vom mai numi pentru moment – dar evitînd excesiva conotaţie peiorativă – superstiţia.

Amintiţi-vă, în capitolul 2 v-am spus că atitudinile, comportamentele, reacţiile chiar nu foarte apreciate din punct de vedere cultural pot fi, în anumite cazuri, răspunsul adecvat la ceea ce se întîmplă în viaţă. Nu am făcut apologia laşităţii sau a ipocriziei, dar am subliniat că, în anumite cazuri, una sau cealaltă pot fi salvatoare. V-am rugat, de asemenea, să vă păstraţi spiritul deschis şi curios : în lume se petrec atît de multe minuni, încît este păcat să nu le vedem pentru că ne blochează vederea ochelarii de cal...

Acum, mi-ar plăcea să vă traduc cele trei puncte de mai sus în termenii Antrenamentului Neuro-Programat.

Stabiliţi-vă un obiectiv *pe care să îl doriţi*

Aveţi în mînă cartea aceasta pentru că aspiraţi să treceţi dincolo de nivelul vostru actual, într-un domeniu sau altul. Că obiectivul vostru este în legătură cu cariera, nivelul de trai, creativitatea, plăcerea, trăirile, bunăstarea, forţa şi echilibrul personalităţii, armonia interioară şi cea relaţională sau cu orice alt scop, totul vă este deschis. Vouă totul vă este deschis, oricine aţi fi şi indiferent care este nivelul vostru actual, pentru că, la fel ca orice altă fiinţă omenească, aveţi miliarde şi miliarde de mici genii neuronale în cutia craniană, un Conştient şi un Inconştient puternice.

Totuşi, există o condiţie, şi în asta constă toată diferenţa : trebuie să acceptaţi să acţionaţi în logica structurii succesului. Aşa cum v-am explicat deja, pentru a-ţi atinge scopul trebuie ca acest scop să fie clar şi precis, să reprezinte o adevărată ţintă de atins, şi nu un abur vag sau, mai rău, o prefăcătorie : tînărul cioban din poveste voia cu adevărat să se însoare cu prinţesa. Şi trebuie ca acest scop să fie unul personal, este scopul vostru, viaţa voastră, nu cea pe care orice altă persoană ar vrea să vă vadă că o trăiţi.

Descoperiţi apoi cum să faceţi pentru a vă îndrepta către scopul vostru

Căutaţi toate informaţiile utile, deschideţi-vă curiozitatea, stimulaţi-vă intelectul şi intuiţia în acelaşi timp. Lectura acestei cărţi este probabil semnul că v-aţi lansat deja în această a doua etapă ce duce spre succes...

Tînărul din poveste s-a dus la un moşneag care se mai ocupa cu vrăjitoria, capabil să îi arate cum să facă.

Acceptaţi să mergeţi să căutaţi soluţia în voi, *în locuri din afara timpului normal şi a spaţiului obişnuit, în locuri încărcate cu putere, inconştiente*

Locurile şi spaţiile acestea sînt în voi : ele sînt în Inconştientul vostru. Acceptaţi, de asemenea, să acţionaţi şi să vă asumaţi riscurile şi cîteva inconveniente şi constrîngeri. Puneţi la bătaie atenţie, energie, emoţie, disponibilitate...

Toate acestea vă sînt accesibile prin intermediul tehnicilor de reuşită personală pe care vi le-am descris şi pe care acum le cunoaşteţi.

Acum ştiţi mult mai mult despre Inconştientul vostru şi puterile sale, despre RAS-ul vostru, despre limbajul pe care îl înţelege Inconştientul vostru, adică submodalităţile auditive şi vizuale, emoţiile-sentimente--senzaţii. Aţi experimentat aici stări de conştienţă non-ordinare prin intermediul posturii sud-americane, relaxarea activă, autoprogramarea şi autohipnoza.

Toate aceste tehnici, toate aceste instrumente vă stau la dispoziţie pentru a smulge diavolului trei fire de păr şi a vă întoarce din călătorie mai mare, mai bogat, mai puternic.

Şi ştiţi de ce este vorba despre diavol? Pentru că, dacă nu vă aliaţi cu Inconştientul vostru, care este partea cea mai puternică, eficientă şi colosală din voi, sînteţi auto-vrăjiţi de limitele, insatisfacţiile şi frustrările voastre...

Gîndiţi-vă la aceasta.

Dar ce diavol lasă atît de uşor să i se smulgă părul şi chiar să zacă sub masă o piatră despicată, instrumentul perfect pentru ca tributul să fie adus la suprafaţă? Chiar este un diavol atît de rău? Sau este diavol pentru că la „suprafaţă" este prost înţeles, puţin cunoscut şi judecat greşit, la fel ca şi Inconştientul nostru, pe care îl reprezintă şi care este atît de des renegat şi denigrat?

Povestea ne învaţă : este suficient să vorbeşti pe limba acestui diavol pentru ca el să vă dea cheia seifului, cu tot cu cifru! Aşadar, nu ezitaţi să vă antrenaţi şi să vă obişnuiţi să comunicaţi cu el.

Nu ezitaţi să deveniţi maestru în aceste tehnici pe care vi le descriu. Folosiţi-le, practicaţi-le. Puteţi să îi cereţi acestui diavol să vă aducă în stare să schimbaţi ce vreţi să schimbaţi, să creaţi ce vreţi să creaţi, să reuşiţi ce vreţi să reuşiţi. El are o putere enormă, canalizaţi-o spre scopurile voastre, spre obiectivele voastre, făceţi-l să ochească ţinta pe care i-o arătaţi.

Şi dacă, la rîndul vostru, aţi merge să luaţi cina cu acest diavol?

Cea mai importantă şi mai lungă parte a basmului, pe care nu v-am povestit-o în detaliu, este ceea ce se petrece în bîrlogul acela întunecat, în jurul mesei cu treisprezece convivi. Actele, cuvintele schimbate, reacţiile fiecăruia, înaintările şi retragerile, comentariile, rîsetele, sarcasmele, vicleniile, pîndele, temerile şi elanurile de curaj, mişcările prudente, îndrăznelile, descoperirile... Momentul este crucial. Cînd s-a aşezat este prea tîrziu ca să mai dea înapoi şi să revină la mediocritatea de dinainte.

*

Vă rog să vă opriţi o clipă din lectură.
Dacă vă este greu să vă opriţi, înseamnă că sînteţi într-o SCM. Atunci, puteţi intra mai adînc în starea voastră modificată de conştienţă, şi mai adînc, pînă la o stare non-ordinară de conştienţă.
Pentru că vă veţi imagina, veţi inventa, veţi crea acum toată această scenă: sînteţi musafirul nepoftit şi trebuie ca în timpul mesei să vorbiţi, să rîdeţi, să reacţionaţi, să vă sustrageţi, să acţionaţi şi... să îi smulgeţi gazdei trei fire de păr din cap. După aceea, trebuie să reuşiţi să plecaţi din bîrlogul obscur şi să reveniţi în lumea obişnuită cu preţiosul vostru tribut, care este sămînţa realizării dorinţei voastre...
Hai, închideţi ochii şi spuneţi-i Inconştientului vostru prin ce treceţi la masa diavolului pentru a vă atinge scopurile. Treziţi în voi puterea imaginilor, puterea cuvintelor şi, de asemenea, puterea emoţiilor şi a sentimentelor. Şi aduceţi cele trei fire de aur în viaţa voastră...

Nu vă grăbiţi. Eu voi fi aici, invizibilă, alături de voi. Trebuie doar să închideţi ochii şi să număraţi în gînd de la 10 la 1. La 1, iată-vă intraţi în peştera luminată de torţe, în faţa mesei mari, cu treisprezece tacîmuri, privind servitorii tăcuţi cum aduc mîncărurile aburinde...
Acum...
V-aţi întors?
Acum ştiţi: „bucătăria" acestui diavol este a naibii de bună! Cine o încearcă mai cere – şi acum, voi ştiţi cum să faceţi pentru a vă procura din nou mîncarea aceea. Sînteţi unul dintre comeseni, aveţi locul vostru permanent la masă, sînteţi la voi acasă.
Singura problemă este să acceptaţi să mergeţi în sala festinurilor. Este cel de-al doilea aspect al acestui punct trei: să acţionaţi, asumîndu-vă cîteva constrîngeri, investind atenţie, efort, disponibilitate, energie şi tot ce va fi necesar pentru a învinge şi a ajunge la obiectivul dorit. Fără să uitaţi să perseveraţi: cel care vrea tot, imediat şi fără să mişte un deget, nu obţine niciodată nimic.
Deci, mergeţi să dansaţi cu diavolul în seara aceasta, sub clar de lună?...
Aţi şi cîştigat, dacă răspundeţi „da"!

Despre buna utilizare a superstiţiilor

Ce ar fi dacă am vorbi din nou despre Gnanni, „mama" lui Falchi, Isadrea şi Filomena? Ce legătură poate avea această ciupercă egipteană cu discuţia noastră?

Nu totdeauna este posibil să mergem în peşteri adînci, în nopţile cu sau fără lună. Totuşi, fiinţa umană cunoaşte dorinţe, face jurăminte, aspiră la lucruri mai bune...

Atunci, în locul peşterilor întunecate, iată că soseşte Gnanni, cu un întreg ritual care se întinde vreme de trei săptămîni, cîteva constrîngeri care necesită să ne gîndim, să găsim soluţii, să ne angajăm, să ne investim; de asemenea, trebuie să punem la bătaie grijă, atenţie, disponibilitate, emoţie; să ne conectăm simbolic la ideea de fertilitate („fiicele"), să fim moaşe, băgînd amîndouă mîinile în zeama brună şi zaharisită în care înoată Gnanni, pentru a o separa de „progenitura" ei...

Ce ritual minunat, care utilizează:

- puterea cuvintelor – a vorbi despre griji şi bucurii, a-ţi pune dorinţe, adică a preciza obiective de atins şi deci a crea ţinta pe care vrem să o luăm în vizor;
- puterea imaginilor şi a simbolurilor – întreaga procedură simbolizează asocierea cu forţele vieţii pentru a obţine recomensa ultimă, care este îndeplinirea dorinţelor emise. Eforturile pe care le facem, constrîngerile pe care ni le asumăm prin faptul de a trebui să plasăm „fiicele" formează un întreg ansamblu în care oferim o parte din noi – ca în ideea arhetipală a sacrificiului în schimbul căruia se obţin favorurile zeului;
- puterea emoţiilor-sentimente-senzaţii – tandreţe, iubire, dorinţa de a „plasa" bine „fiicele"; contactul cu mîinile; mirosuri; vibraţia vocii la enunţarea dorinţelor, speranţă...

Pot să vă asigur că, după cîteva zile, se întîmplă ceva deosebit.

Bineînţeles, ciuperca vivace nu are nici o putere în sine. Dar ea devine aici un fel de întruchipare a forţelor inconştiente ale celui sau ale celei care se ocupă de ea. Într-un anumit fel, ciuperca este receptaculul concret al dorinţei, în vreme ce Inconştientul primeşte astfel mesajele atît de încărcate de dorinţe pe limba lui. Astfel, el află ce scopuri trebuie să aibă în vedere. Atunci, cu ajutorul RAS, va duce spre realizarea uneia sau alteia dintre dorinţele sale şi, am văzut, pentru aceasta el va modula credinţele şi valorile astfel încît să deschidă capacităţi suplimentare, ceea ce va modifica şi comportamentul şi va avea o incidenţă asupra mediului. Iată că vorbim despre mecanica nivelurilor logice.

Vreţi să ştiţi cum şi-a vîndut Sonie cele trei tablouri ale ei în vinerea aceea unor oameni care nu se numărau printre cumpărătorii ei obişnuiţi? Am să vă spun. Aflaţi de la bun început că Sonie are o problemă cu banii: are nevoie de ei, dar nu îi iubeşte, pentru că ar pierde ceva ce ţine de suflet, crede ea. Deci este o pictoriţă talentată, dar un agent de vînzări lamentabil. Ea ratează multe vînzări din cauza unui fel de ruşine de a amesteca arta cu banii. Acesta este deci comportamentul care o împiedică să vîndă cît ar putea – şi asta nu are nimic de-a face cu schimbările de pe piaţa artei moderne. De fapt, sînt oameni care trec regulat pe la ea pe la atelier, oameni care o cunosc, oameni mai puţin cunoscuţi, necunoscuţi cărora li s-a vorbit despre ea. Este o situaţie care nu are nimic excepţional.

Dar, graţie lui Gnanni – sau mai curînd graţie unui ritual care a transmis o dorinţă Inconştientului ei, pe limba acestuia, Sonie şi-a schimbat comportamentul faţă de vizitatori. Inconştientul a imprimat exact comportamentul şi resursele adecvate pentru ca simţul comercial al lui Sonie, atît de jalnic în general, să fie dinamizat şi eficace în ziua aceea.

Desigur, prietena mea artistă nu a conştientizat că diferenţa a constat în atitudinea ei – şi este păcat, pentru că asta o împiedică să îşi permanentizeze această atitudine. Este adevărat că Gnanni nu a fost destul de puternică pentru a o vindeca pe Sonie complet de credinţa ei negativă cu privire la bani (dar Gnanni nu este singura şi unica cu care se poate lucra în direcţia aceasta).

De fiecare dată cînd reuşim ceva este ca şi cum s-ar aşterne un strat, care poate fi folosit ulterior ca bază pentru alte reuşite de acelaşi gen. Chiar şi numai pentru atît putem spune: mulţumesc, Gnanni! Sau, mai curînd, mulţumesc schimbării de comportament pe care o poate induce această formă de „magie populară", vehiculată în toate culturile din lume ce mai au încă ceva tradiţional.

Vreţi să aflaţi veşti despre Laurence, Cloclo şi Myriam? Laurence nu a ieşit complet din depresie, dar deja se simte mai bine... Cloclo trăieşte acum o iubire perfectă, împreună cu noua lui prietenă – pe care a sedus-o cu un talent cum nu vă puteţi imagina! Cît despre Myriam, ea şi-a găsit din nou de lucru – trebuie să spun că s-a prezentat la interviurile pentru angajare cu un curaj pe care nu i-l cunoştea nimeni.

Aşadar, vedeţi acum care este buna utilizare a superstiţiilor? Nu ascultaţi ce spun ironicii, „spiritele puternice", raţionalii puri şi duri, cei-care-gîndesc-pentru-voi, cei-care-au-certitudini (una dintre cele mai mari rele ale omenirii, după Richard Bandler)...

Eu, în ceea ce mă priveşte, am jucat jocul cu Gnanni pînă la capăt şi nu mă tem de sarcasme. Prietenii mei care au „moştenit fiicele" au avut din el un avantaj sau altul, pentru că ei înşişi şi anumite aspecte ale atitudinii lor faţă de viaţă s-au schimbat. Totuşi, orice medalie are un revers. Pe cît este de posibil să te auto-vrăjeşti în sens pozitiv, pe atît este posibil să o faci şi în sens negativ. Aşa cum superstiţia poate fi bine utilizată, există şi o utilizare greşită a puterii sale asupra psihismului.

Întreaga mea carte este un curs despre buna utilizare a diferitelor tehnici ce au o acţiune asupra psihismului. Aceste tehnici trezesc o

putere de transformare, de transmutare – aproape alchimică – şi, bine folosite, ele fac să fiţi mai bun, mai zîmbitor, mai echilibrat, mai puternic, mai predispus la reuşite.

Atunci, utilizaţi-le în scopul acesta... Şi dacă aveţi o Gnanni la îndemînă, poate că veţi avea chef să intraţi în joc angajîndu-vă plenar, o condiţie *sine qua non*.

În stadiul acesta al lecturii, ştiţi mult mai multe lucruri. Aţi descoperit noi mijloace pentru a reuşi în viaţă. Aţi învăţat chiar să dialogaţi cu forţele din adîncul vostru. Ştiţi să vă alimentaţi din rezervorul resurselor umane, Inconştientul, şi să vă conduceţi Conştientul spre soluţii, să utilizaţi tehnicile magice care schimbă viaţa, să vă auto-vrăjiţi pentru a avea succes, dar...

Dar, scuzaţi-mă că v-o spun, tot nu este suficient pentru a înflori pe de-a-ntregul şi a fi pe deplin fericit!

Pentru aceasta, trebuie să mai dobîndiţi încă un talent, unul extraordinar, rar întîlnit – un talent atît de greu de cultivat, se pare, încît nu vi s-a putut vorbi despre el cînd eraţi la şcoală sau în facultate. Dar poate că înşişi maeştrii şi profesorii voştri erau în afara problemei?

Să abordăm împreună această ultimă etapă a periplului nostru...

Capitolul 16

Dacă vreţi să trăiţi fericit, înconjurat de prieteni şi înţeles, învăţaţi de asemenea să comunicaţi

Aţi avea chef să trăiţi absolut singur?

Ce idee oribilă! Nu, sigur că nu, n-aveţi nici un chef să trăiţi singur. Singurătatea poate fi bună numai atunci cînd este aleasă şi de scurtă durată. Dar fericirea, după părerea mea, depinde de contactul armonios cu ceilalţi.

Tot timpul sîntem ceva în raport cu alţii

Copiilor li se spun poveşti cu prinţese trăind singure într-un turn de fildeş. Legenda ne mai vorbeşte şi despre frumoasa Brünnhilde, Walkyria, fiica lui Wotan şi a zeiţei Erda, ea însăşi o zeiţă, retrasă într-un loc singuratic şi înconjurat de flăcări... Cît sînt ele de prinţese sau zeiţe, sînt sortite să fie triste. Ele nu trăiesc; ele aşteaptă, speră; sînt între paranteze, între nostalgia după un „înainte" şi dorinţa, aspiraţia către un „după aceea".

Dacă nu există privirile celorlalţi, cuvintele celorlalţi, contactul cu ceilalţi, zîmbetul celorlalţi, sprijinul celorlalţi şi, de ce nu, confruntarea sau comparaţia cu ceilalţi... atunci nu sîntem nimic. Potenţial, sîntem dive, prinţese, zeiţe, poeţi, miliardari, staruri sau preşedinţi. Dar numai potenţial. Riscăm să ne privim în oglindă, să încercăm să ne admirăm fără convingere, să jucăm o comedie în care nu credem – şi să ne trezim ulterior cu ochii în lacrimi în faţa goliciunii şi a singurătăţii.

Cu toţii avem nevoie unii de alţii, fie că sîntem mari sau mici, modeşti sau glorioşi. Încă din copilărie, fabulele şi poveştile, miturile şi legendele caută să ne înveţe lucrul acesta şi, intuitiv, ştim că au dreptate.

Comunicarea – trambulina succesului şi a armoniei

Constatările acestea, atît de evidente, ne conduc la concluzia următoare: una dintre trambulinele succesului este:

a şti să comunici cu ceilalţi.

În Statele Unite – o ţară, aşa cum ştiţi, cu o foarte mare admiraţie pentru reuşita individuală sau colectivă – s-au făcut cercetări cu privire la tipurile de comportament care stau la baza succesului. Studiile acestea[1] au demonstrat un lucru interesant: cea mai mare probabilitate de a reuşi o au cei care comunică bine.

Aceste cercetări au dezvăluit că succesul se compune din:

- 30% cunoştinţe, diplome, bagaj intelectual, abilităţi;
- 70% aptitudinea de a stabili contacte pozitive şi fecunde cu ceilalţi.

Institutul Carnegie a făcut un studiu pe 10.000 de cazuri şi a ajuns la aceeaşi concluzie, cu cifre încă şi mai severe (15% şi 85%). Studiind alte mii de cazuri, Universitatea din Harvard a descoperit că două persoane din trei îşi pierd serviciul din cauza comunicării defectuoase. Munca de cercetare efectuată de Dr. A.E. Wiggam merge mai departe: din 4.000 de persoane concediate, numai 400 (10%) şi-au pierdut locul de muncă pentru că nu erau potrivite pentru postul pe care îl ocupau – restul de 90% avînd probleme de comunicare.

În ceea ce priveşte Universitatea Purdue, aici a fost efectuat, timp de cinci ani, un studiu referitor la inginerii care au plecat cu diplome. Ei au fost împărţiţi în trei categorii.

1. cei cu cele mai bune note, adică cei mai inteligenţi, mai competenţi în materie de cunoştinţe;

1. Citate de L.T. Gilblin în *How to Have Confidence and Power in Dealing with People.*

2. cei cu notele cele mai slabe;
3. cei cu cel mai dezvoltat simţ al contactelor umane, deci cei care comunică mai bine.

Concluziile acestei cercetări arată că există mari disporporţii între veniturile anuale ale diferitelor categorii. Iată aceste diferenţe:

- există o diferenţă de numai 2-3% pe an între cei care au avut cele mai bune şi cele mai slabe note;
- între cei care au avut notele cele mai bune şi cei care comunicau cel mai bine, există în medie o diferenţă de venituri suplimentare de 15%, în favoarea celor din urmă;
- între cei cu cele mai slabe note şi cei care comunică bine, ultimii au venituri, în medie, cu 33% mai mari.

Cifrele acestea sînt grăitoare, nu-i aşa? Concluzia? Se rezumă în următoarele cuvinte:

Învăţaţi să comunicaţi, dacă vreţi să reuşiţi.

În pregătirea pe care o facem, nu sîntem învăţaţi să comunicăm. La şcoală, îi punem pe copii să înghită un întreg ansamblu de cunoştinţe care, mai tîrziu, nu se vor dovedi a fi decît un „vag fond de cultură generală", mai mult sau mai puţin bine asimilat. Dar nu sîntem învăţaţi cum să intrăm în contact cu semenii noştri. Cum să găsim şi să oferim în aceste contacte plăcere, valorizare. Cum să dăm şi cum să primim... Semn al timpurilor noastre, se vede totuşi, progresiv, cum tot mai multe şcoli superioare introduc această materie în programă.

Dar, dacă nu, fiecare pe cont propriu; meştereşte, se descurcă!

Căci, comunicarea este ceva care se învaţă. Există nişte lucruri de ştiut şi de luat în considerare. Comunicarea este un ansamblu de principii şi de tehnici.

Am să vă dau, foarte pe scurt, fără îndoială, cîteva dintre principalele reguli ale comunicării interpersonale. Luaţi-le în considerare, gîndiţi-vă la ele, aplicaţi-le cîte puţin – la început probabil cu stîngăcie. Vă veţi da seama cum este corect şi vă veţi îmbunătăţi cunoştinţele. Aplicaţi-le în practică, în viaţa de zi cu zi, cu toată lumea (în familie, cu soţul sau soţia, cu copiii, cu bancherul vostru, cu brutarul, cu poliţistul din colţ, cu poştaşul, cu patronul, cu colaboratorii, cu echipa voastră, cu prietenii etc.): acest antrenament în materie de comunicare nu trebuie să

rămînă teoretic, pentru că altfel nu va reprezenta altceva decît un alt strat în „fondul vag de cultură generală".

Buna comunicare nu este numai trambulina spre reuşita profesională şi materială:

ea este trambulina spre fericire!

Pentru că ea vă permite schimburi şi contacte pozitive, fructuoase, cu fiecare fiinţă umană, bărbat, femeie sau copil, cu care puteţi să vă întîlniţi! Ea vă permite să fiţi fericit în căsnicie şi în familie. Vă face să fiţi apreciat la serviciu. Vă deschide perspective către succes...

Treisprezece reguli de aur care trebuie cunoscute

Iată deci cele treisprezece mari reguli ale comunicării, despre care aş vrea să vă vorbesc aici.

❖ Regula nr. 1: *30% „verbal" – 70% „non-verbal"*

Aduceţi-vă mereu aminte că 30% din comunicare include ceea ce este verbal – cuvintele care vă ies pe gură – şi 70% non-verbal – atitudinea corpului vostru, gesturile, expresiile, reacţiile voastre. Ochii, sprîncenele, mişcările capului sau ale mîinilor, poziţia picioarelor, a bustului, a gîtului... Tot acest non-verbal „povesteşte" Inconştientului interlocutorului vostru enorm de multe lucruri, în vreme ce cuvintele pe care le pronunţaţi nu se adresează decît Conştientului.

- Am văzut oameni care îmi spuneau „da" folosind corzile vocale şi care dădeau, în acelaşi timp, din cap de la dreapta la stînga. Voi v-aţi fi lăsat convinşi? Eu nu.
- Am văzut oameni care îmi povesteau despre „răutatea" partenerului lor de viaţă şi, în anumite momente, felul în care clipeau trăda faptul că ascund nişte informaţii.

Antrenaţi-vă să „auziţi" într-un mod diferit

Ar trebui să vă antrenaţi să reperaţi elementele non-verbale privind cu atenţie la oamenii noştri politici, la televizor. Nu vă opriţi la sensul cuvintelor pe care le rostesc, ci priviţi-i. Observaţi-i, transferaţi-vă capacitatea de „ascultare" în percepţia vizuală. Cu puţin antrenament, veţi începe şi voi să vă daţi seama – într-un mod conştient şi nu numai vag – că aici, în cutare moment al discuţiei, este o minciună, o disimulare, o jenă... Este, într-adevăr, foarte instructiv. Fără să vă fi ascuţit atenţia, Inconştientul vostru ar fi perceput foarte bine că ceva nu este în regulă şi apoi această senzaţie s-ar fi pierdut, în vreme ce Conştientul vostru nu ar fi înregistrat decît sensul cuvintelor.

Trebuie deci să deveniţi receptiv la non-verbalul celuilalt. Nu pentru a căuta ceartă, ci pentru a înţelege mai profund şi într-un mod complet, cu scopul de a putea comunica mai bine cu el şi de a discerne mai bine calitatea mesajului său.

Învăţaţi să fiţi mereu congruent. Congruenţa este termenul care, în PNL şi TNPro, desemnează compatibilitatea sensurilor între verbal şi non-verbal, acordul profund dintre ceea ce spune şi ce emană dintr-o persoană prin intermediul non-verbalului. A fi congruent înseamnă a fi autentic, înseamnă a gîndi cu adevărat şi a crede ceea ce spui. Conştient sau nu, interlocutorul percepe acest acord şi atunci este convins de sinceritatea lucrurilor ce i se spun.

Atunci cînd săriţi în sus de bucurie pentru că aţi fost promovat şi strigaţi „Ura, sînt fericit, fericit, fericit", sînteţi congruent.

Atunci cînd îl felicitaţi călduros în mod verbal pe rivalul care a obţinut promovarea pe care o urmăreaţi de multă vreme, dar pe dinăuntru turbaţi de furie, sentimentul acesta transpare mai mult sau mai puţin în mod non-verbal – exceptînd cazul în care sînteţi un mare actor. Există şi aşa ceva, sînt oameni care au învăţat să comunice. Acum nu sînteţi congruent. Atenţie: a căuta congruenţa nu înseamnă a dori să manipulaţi. Şi de data asta, există o utilizare bună şi una proastă a acestui instrument. Este politicos să nu vrei să strici cuiva bucuria victoriei, manifestîndu-ţi ciuda, fiind natural să trăim un astfel de

sentiment atunci cînd pierdem. În cazul acesta, congruenţa se pune în slujba politeţii noastre.

Srăduiţi-vă deci să vă observaţi în perioada care urmează. Să conştientizaţi ce comunicaţi dincolo de cuvintele pe care le rostiţi. Apoi, corectaţi ce trebuie corectat, antrenîndu-vă să manifestaţi o expresivitate congruentă mai mare. Învăţaţi să faceţi gesturi care să vă susţină discursul. Nu ezitaţi să vă folosiţi mîinile, corpul, poziţiile, ochii. Gîndiţi-vă să vă ocupaţi spaţiul ce vă aparţine: nu ţineţi braţele lipite de corp. Daţi din cap. Folosiţi tot ce v-a dat natura pentru a fi expresiv în congruenţă.

Astfel, veţi avea deja atuuri enorme pentru a vă face înţeles şi pentru a fi crezut – pentru că se va simţi sau se va percepe că sînteţi autentic.

Dar, îmi veţi spune, şi dacă trebuie să mint? „Nu orice adevăr este bine să fie spus", afirmă înţelepciunea populară. Şi făcînd lucrul acesta, trebuie să fiţi congruent, dacă nu, minciuna voastră nevinovată nu va prinde sau nu va prinde suficient. Imaginaţi-vă un prieten grav bolnav, la spital. Acesta geme: „Nu mai scap". Dacă îi spuneţi: „Ba da! Ai să scapi" şi adăugaţi glumind: „Iarba rea nu piere", gîndindu-vă că, de fapt, prietenul vostru nu se va vindeca, îi veţi comunica în mod non-verbal Inconştientului său convingerea voastră profundă şi nu veţi face decît să îi întăriţi frica de moarte.

Aşadar, învăţaţi de asemenea să fiţi congruent în toate situaţiile.

❖ Regula nr. 2: *Să ştiţi ce urmăriţi*

Da, să ştiţi ce vreţi cu adevărat să atingeţi prin comunicarea pe care o aveţi cu cineva.

Aduceţi-vă aminte că totdeauna obţinem ceea ce vrem cu adevărat. Există multe motive bune – şi proaste – pentru a comunica. Sînteţi adulţi şi vă las să vă judecaţi singuri motivele. Dar este evident că, dacă vreţi să obţineţi ceva de la cineva, nu trebuie să acţionaţi ca şi cum aţi vrea să-l învinovăţiţi. Dacă doriţi să sprijiniţi pe cineva, nu trebuie să procedaţi ca şi cum aţi vrea să-l convingeţi asupra unei chestiuni teoretice etc.

Deci, la modul general, hotărîţi-vă bine, aveţi clar în minte scopul pe care îl urmăriţi şi apoi utilizaţi mijloacele necesare pentru a-l atinge.

❖ Regula nr. 3: *Celălalt este mai important decît mine*

Dacă vreţi cu adevărat să comunicaţi – şi nu să îl răniţi pe celălalt, să îl umiliţi sau să vă urcaţi pe voi înşivă pe un piedestal (bineînţeles, puteţi avea chef să îi loviţi pe unii şi să vă folosiţi de alţii – este dreptul vostru –, dar asta nu se mai numeşte comunicare), trebuie să vă amintiţi de această regulă absolută:

în comunicare, cel mai important personaj nu sînteţi voi, ci interlocutorul vostru.

Trebuie deci să vă dezvoltaţi un fel de fler, de sensibilitate şi, de asemenea, un „spirit cameleonic", pentru a încerca să vă puneţi în locul lui. Întrebaţi-vă cum o să resimtă, primească şi înţeleagă ceea ce urmează să spuneţi şi să faceţi.

Veţi avea enorm de cîştigat practicînd această gimnastică – şi cînd spunem gimnastică spunem antrenament. Mai întîi, vă veţi îmbogăţi capacitatea de percepţie şi înţelegere. Apoi, veţi învăţa să vedeţi lucrurile din diferite puncte de vedere – şi nimic nu este mai îngust şi mai sărac decît să ne limităm la un singur punct de vedere, care în plus este cel personal. Apoi, gimnastica aceasta o să conducă spre mai multă supleţe, capacitate de adaptare, spre un fler instinctiv care, credeţi-mă, vă vor servi şi vă vor salva poate cel puţin o dată. Să mai adăugăm că vă va permite să vă ajustaţi strategia în funcţie de obiectivul vostru.

❖ Regula nr. 4: *Nu se înşală decît o singură persoană: dumneavoastră*

Totdeauna trebuie să luaţi drept sigur faptul că celălalt a înţeles ceea ce aţi spus cu adevărat – nu ceea ce credeţi voi că aţi exprimat.

Atunci cînd predau comunicarea, constat că acest concept este unul dintre cele care sînt cel mai greu de acceptat.

„Cum! Uite ce am spus eu şi el a înţeles cu totul altceva. Dar e stupid! Şi vrea să mă convingă că am zis eu asta, dar nu este adevărat! Eu am spus că..." Şi jocul poate ţine aşa multă vreme. Unde duce el? La nimic, dacă nu la epuizarea forţelor în zadar şi la întărirea poziţiilor antagonice: „Am vrut să spun asta!" – „Nu, ai zis cealaltă!"...

O dată pentru totdeauna, luaţi drept sigur faptul că voi v-aţi înşelat în felul de a vă exprima gîndurile şi grăbiţi-vă să vă schimbaţi modul de a vi le enunţa, pentru ca mesajul să fie clar înţeles de către interlocutorul vostru. Adaptare şi iar adaptare. Nu aveţi nimic de cîştigat căutînd noduri în papură, trăncănind, dovedind, contrazicîndu-vă. În schimb, aveţi numai de cîştigat atingîndu-vă scopul. Mai degrabă luaţi-o pe alt drum decît să vreţi să dinamitaţi faleza care se ridică în faţa voastră! Supleţe, adaptare, mai degrabă trestie decît stejar... Acolo unde se aude dinamita nu mai este posibilă nici o comunicare.

Cînd vă confruntaţi cu o neînţelegere, puneţi-vă următoarea întrebare fecundă: cum să fac pentru a spune lucrurile altfel, aşa încît să fiu pe deplin înţeles? Şi atunci veţi găsi soluţii. Nu vă descurajaţi dacă celălalt a înţeles greşit ceea ce credeţi că i-aţi spus. Ci

schimbaţi-vă modul de a spune lucrul acela!

Iar aceasta ne aduce la următoarea regulă de aur.

❖ Regula nr. 5: *Dacă trebuie, fă altfel!*

Iată o axiomă de bază a dezvoltării personalităţii. Învăţaţi-o pe de rost, integraţi-o, pînă în intimitatea venelor şi a celulelor voastre. Şi aplicaţi-o:

dacă ceea ce faci sau ceea ce spui nu duce la rezultatul scontat, fă altfel sau spune altfel.

Am mai evocat principiul acesta în capitolul 7, deci nu voi mai întîrzia mult asupra lui. Aici, el semnifică faptul că, dacă strategia voastră de comunicare se dovedeşte a fi inoperantă şi stabilă, nu confundaţi perseverenţa cu rigiditatea şi adoptaţi alta.

❖ Regula nr. 6: *Menajaţi ego-urile*

Aduceţi-vă aminte mereu că celălalt are, la fel ca şi voi, un ego, simţul Eului şi o nevoie de valorizare personală. De asemenea, amintiţi-vă de propriile voastre reacţii atunci cînd v-a călcat cineva ego-ul în picioare şi de nevoia voastră de a fi recunoscut; v-aţi simţit foarte jignit şi nu v-a plăcut!

A-l denigra pe celălalt, a-l face ridicol sau a „mătura" cu el pe jos pot fi nişte obiective pentru unii. Aceasta însă nu va însemna comunicare niciodată şi, în general, este semnul unei aşezări mediocre a eului – numai cineva slab încearcă să îl zdrobească pe altul mai slab decît el. Cineva cu adevărat puternic şi împlinit este sigur de forţa lui şi încrezător în fericirea sa, nu are absolut nici o nevoie psihologică de a-şi demonstra puterea în felul acesta.

O persoană care chiar este puternică mai degrabă se va apleca pentru a-i sprijini pe cei cărora le este greu să se ţină pe picioare. Astfel, dacă aveţi supărătoarea tendinţă de a-l înjosi pe celălalt (partenerul de viaţă, copilul, pe cei apropiaţi sau mai puţin apropiaţi), întrebaţi-vă ce nu merge bine înăuntrul vostru şi cum să amelioraţi această situaţie. Dar să nu vă întrebaţi de ce aveţi probleme în contactele umane!

Trebuie să recunoaştem că celălalt are dreptul să i se respecte ego-ul – sau, dacă nu, să păstrăm distanţa şi să nu încercăm să comunicăm cu el.

În cazul în care căutaţi ajutor şi cooperare, plăcerea de a fi împreună sau, mai prozaic spus, dovada bunei purtări, amintiţi-vă mereu că ego-ul din faţa voastră este cheia care va deschide sau va închide „încuietoarea" uşii care dă spre scopul vostru.

Nevoia de recunoaştere este universală. De ce credeţi că strigă copilul care învaţă să meargă pe bicicletă: „Mama, tata! Uite, merg fără mîini!"? De unde ştiţi că existaţi pentru interlocutorul vostru? Ştiţi, pentru că:

- vă priveşte;
- vă ascultă cu adevărat, nu se preface;
- vă cere un sfat, o părere şi le ia în considerare – şi chiar dacă nu le urmează, va şti să vă explice calm de ce a preferat să acţioneze altfel;
- evită să vă critice în public;
- atunci cînd emite o opinie critică, nu vă pune în discuţie pe voi, fiinţa voastră, personalitatea voastră, ego-ul vostru, ci comportamentul sau acţiunea care i-a displăcut;
- ştie să vă mulţumească; îşi dă osteneala să fie politicos, punctual...

Această atitudine de recunoaştere a celuilalt se aplică tuturor interlocutorilor noştri, în toate cazurile, copii, adulţi, partener de viaţă, clienţi, patron, colaboratori, grupuri, prieteni...

Atunci, dacă doriţi atît de mult să existaţi pentru celălalt, faceţi şi voi celorlalţi acelaşi serviciu – şi veţi comunica din ce în ce mai bine.

❖ Regula nr. 7 : *Faceţi plăcere*

Iată o altă regulă, care acum trebuie să vă fie evidentă :

a face plăcere celorlalţi este cel mai mare vector de putere autentică pe care îl putem avea asupra lor.

Regula aceasta aproape că nu are nevoie de comentarii... Vă rămîne vouă să căutaţi cum să faceţi pentru a-i oferi celuilalt plăcere, indiferent dacă este vorba despre client, bancher, măcelar, şef, asociat, angajaţi, colegi...

O comunicare reuşită, prin care reuşiţi să vă atingeţi scopul, ar trebui să înglobeze totdeauna ceva plăcut pentru celălalt – şi pentru voi de asemenea –, fie şi numai pentru că este mai plăcut, nu-i aşa, să simţi că ai puterea de a-i face fericiţi pe ceilalţi.

Cum se face?

- Găsiţi ceva pentru a-l valoriza pe celălalt. Un compliment sincer este suficient : recunoaşterea, exprimată clar, a uneia dintre calităţile sau acţiunile sale, de exemplu faptul de a observa cum şi-a asortat o haină, cum şi-a decorat biroul, că are un scris citeţ etc. etc. Dacă vă costă ceva lucrul acesta, înseamnă că aveţi o problemă cu propriul ego. Or, făcînd ceva pentru a-l pune în valoare pe celălalt nu pierdeţi absolut nimic ! Nu faceţi dovada că sînteţi servil, nu treceţi drept uşor de mulţumit. Nu, comunicaţi bine şi veţi fi considerat o persoană agreabilă, veţi fi ascultat cu mai multă atenţie.
- Manifestaţi-vă stima pe care o purtaţi interlocutorului vostru.
- Arătaţi-i că aveţi încredere în el.
- Nu căutaţi să îl impresionaţi, ci să îi împărtăşiţi.

Ar trebui să-l cunoaşteţi pe măcelarul din oraşul meu. Conduce o mică măcelărie şi m-am întrebat mereu cum şi de unde a învăţat omul acesta să comunice. Să fie de şcoală veche? Să fie instinctul? Nu ştiu. Dar îşi salută fiecare client pe nume şi le cunoaşte perfect preferinţele şi gusturile pentru că vorbeşte cu ei : „Bună ziua, doamnă Guilane. V-a plăcut bucata de ieri? Cu ce vă pot servi astăzi, doamnă Guilane?... O să vedeţi, bucata asta e bună, am ales-o special să fie suculentă, aşa cum vă place... La revedere şi o după-amiază plăcută, doamnă Guilane”.

Vă garantez că are o clientelă enormă, care îl apreciază şi care nici nu se gîndeşte să renunţe la el. La el clientul se simte rege, este rege : îi face plăcere să meargă acolo, să fie recunoscut, diferenţiat de ceilalţi clienţi şi apreciat în mod vizibil. De asemenea, vă semnalez că am văzut cum el, un om care comunică atît de bine, ştie să îşi scuture angajaţii şi ucenicii care se tîrăsc prea greu şi să îi felicite pe cei care deschid bine ochii şi se mişcă repede. Deci, nu este nici fandosit, nici bleg şi nici un patron prost. Dar ştie să comunice.

❖ *Regula nr. 8 : Ascultaţi !*

O comunicare bună depinde, vedeţi în fundalul spuselor mele, de arta de a asculta.

Ascultaţi !

De ce să ascultaţi ! Dacă nu aţi asculta, nu aţi afla nimic. Aţi fi sortit să vă învîrtiţi în cerc, în jurul propriilor voastre concepţii, idei, gînduri, fără nimic care să le îmbogăţească, să le diversifice, să le aducă un aer nou şi sînge proaspăt.

Prin urmare, a asculta este ceva care te îmbogăţeşte foarte mult. Înseamnă a-ţi oferi acces la informaţie. Înseamnă a te deschide ca să îl înţelegi pe celălalt, un lucru util cînd trebuie să îl convingem de ceva. Ascultaţi, încurajaţi-vă interlocutorul să vorbească, să se exprime cu cuvintele lui. Nu există nimic mai supărător decît cineva care îţi termină fraza pe care n-ai apucat să o spui. Respectaţi-vă interlocutorul şi învăţaţi să îl cunoaşteţi. Cu atît mai mult vă va asculta şi el, cînd veţi avea ceva să îi transmiteţi.

A asculta pe cineva înseamnă a-i dovedi că există pentru voi. Înseamnă a-i dovedi că merită să fie ascultat – ceea ce, implicit, este un cadou care se poate face între oameni. Nu?

❖ Regula nr. 9: *Spuneţi ce merge, funcţionează, este reuşit, frumos...*

Spre deosebire de mulţi alţii (înainte să înveţe să comunice!): arătaţi tot ce merge bine, ce a fost bine făcut, a reuşit bine. Spuneţi-o!

Sînt siderată mereu de faptul că se poate considera normal ca lucrurile să fie bine făcute şi să nu fie scoase în evidenţă decît cele care scîrţîie. Aşadar, mormăim atunci cînd ceva merge prost, dar nici nu catadicsim să vedem atunci cînd merge cum trebuie!

Nu! Vă rog, obişnuiţi-vă să faceţi cunoscut şi contrariul: să vedeţi toate lucrurile şi acţiunile bune „mari cît casa" şi încercaţi să fiţi cît mai orb cu putinţă la rateuri.

Nu vă încurajez să fiţi scandalos de îngăduitor. Dar interlocutorului vostru îi va fi cu atît mai uşor să îşi corecteze greşelile cu cît ştie că îl veţi felicita pentru succese. Cu atît mai mult, va accepta să îl criticaţi, dacă, pe de altă parte, va primi complimente din partea voastră.

Aşadar, spuneţi atunci cînd ceva a fost bine făcut!
Recunoaşteţi lucrul acesta, amintiţi-l, arătaţi că l-aţi remarcat
şi că v-a făcut plăcere!

Colaboratorii voştri, copiii voştri, vor munci mai bine dacă ştiu că munca bine făcută le va aduce un compliment. Voi înşivă veţi fi mai motivaţi să reuşiţi dacă ştiţi să vă felicitaţi singuri de fiecare dată cînd progresaţi.

Există o plăcere în aceasta. Atunci amintiţi-vă de cel de-al treilea imperativ al Inconştientului: el va face orice pentru a vă aduce plăcere. Dacă ştie că a face treaba bine vă procură o satisfacţie, vă va ajuta, că va stimula şi vă va împinge să vă faceţi treaba bine...

Învăţaţi deci să spuneţi că actul acela al cutărei persoane este reuşit, că o anumită operaţiune este remarcabilă, corectă etc. Dacă vi se pare dificil, întoarceţi-vă la capitolul 14.

❖ Regula nr. 10: *Nu încercaţi să cîştigaţi toate bătăliile mici!*

Nu vă contraziceţi pe marginea unor lucruri lipsite de importanţă. Dacă cel de alături are nevoie să creadă într-un lucru despre care ştiţi că este fals – şi cu condiţia de a nu fi nimic periculos în această credinţă –, lăsaţi-l să creadă. Înainte de a vă contrazice cu cineva, întrebaţi-vă dacă este cu adevărat important dacă are dreptate sau se înşală. Şi, dacă nu este important, lăsaţi-l.

Mai degrabă, păstraţi-vă energia pentru a cîştiga bătăliile mari!

❖ Regula nr. 11: *În comunicare, trebuie să existe doi cîştigători!*

Au trecut de mult vremurile în care unul trebuia să îl păcălească pe celălalt şi în care, într-o negociere, unul era învingător şi celălalt învins. Într-o comunicare, fiecare îşi găseşte un avantaj, în funcţie de nevoile lui, de natura sa şi de tipul de comunicare practicat.

Atunci cînd merg la măcelar, amîndoi sîntem cîştigători:

- eu, pentru că am luat o marfă despre care ştiu că este bună;
- el, pentru că îşi cîştigă pîinea;
- amîndoi, pentru că am petrecut împreună un moment plăcut, oricît de scurt a fost acesta; amîndoi ne-am reîncărcat cu căldură umană.

Dacă, din contra, măcelarul m-ar fi încîntat cu „doamnă Guilane" încoace, „doamnă Guilane" încolo şi ar fi profitat ca să îmi dea o bucată de carne de o calitate mai proastă, el ar fi cîştigat, iar eu aş fi pierdut. Sau, dacă eu aş fi profitat ca să îi spun „Stimate domn, o să vă plătesc mîine", fără să am de gînd să-i plătesc, aş fi cîştigat eu şi el ar fi pierdut. Dar fiecare dintre aceste victorii ar fi fost de scurtă durată, pentru că, în primul caz, nu i-aş mai fi călcat pragul şi, în al doilea, el nu ar mai fi acceptat să-i fiu clientă.

Să aveţi grijă mereu ca într-o comunicare cu voi să aibă fiecare ceva de cîştigat. Aceasta o să vă scutească de ranchiune, certuri, „războieli" şi, pe mai tîrziu, şanse pierdute.

Dacă nu, hotărîţi-vă că vreţi să abuzaţi de celălalt şi, în cazul acesta, nu trebuie să vă mai vorbesc despre comunicare.

❖ Regula nr. 12: *Obţin ceea ce creez*

Atitudinea mea creează atitudinea celuilalt:

- dacă ajung ca în comunicare să fiu acru;
- dacă ajung ca în comunicare să arunc priviri furioase;
- dacă ajung ca în comunicare să fiu sarcastic;
- dacă ajung ca în comunicare să privesc de sus, cu un rînjet dispreţuitor etc.,

atunci, ca reacţie la atitudinea mea, îi voi crea celuilalt o atitudine negativă.

În schimb:

- dacă am o privire caldă;
- dacă am un umor degajat;
- dacă am un zîmbet pe faţă;
- dacă am o atitudine deschisă şi entuziastă etc.

atunci, ca reacţie la atitudinea mea, îi voi crea celuilalt o atitudine pozitivă.

Exemplele acestea sînt puţin caricaturale – dar în amintirile voastre veţi mai găsi şi altele, mai subtile, dacă acceptaţi să le căutaţi.

Nu mai mult decît voi, nici celălalt nu ştie dinainte „cum o să fie căsăpit" în timpul întrevederii. El este deci într-o poziţie de expectativă, pregătit pentru orice eventualitate pe care o va putea identifica.

Pregătit, aşadar, să intre în rolul pe care comportamentul vostru îi va propune să îl joace.

Ştiind lucrul acesta, luaţi frîiele în mîini şi modelaţi-vă atitudinea astfel încît să orientaţi discuţia în sensul în care doriţi. Dacă amîndoi ezită, va fi „după cum o fi norocul" sau după cum se va întîmpla să intervină un cuvînt sau un eveniment. Luaţi frîiele în mîini şi ghidaţi atitudinea interlocutorului. Astfel, puteţi să creaţi o ambianţă, un climat şi o atmosferă a întrevederii. A şti lucrul acesta poate fi foarte important într-o întrevedere pentru o angajare sau pentru a încheia un contract, de exemplu.

Tot în aceeaşi ordine de idei, trebuie să ştiţi că sînteţi acceptat şi perceput în funcţie de felul în care vă evaluaţi voi înşivă. Aduceţi-vă aminte de primul principiu: 30% verbal şi 70% non-verbal. Concluzia evidentă nu este aceea că trebuie să fiţi megaloman, ci că trebuie să vă construiţi o încredere în voi înşivă solidă şi sănătoasă şi că trebuie să aveţi tot interesul să vă dezvoltaţi personalitatea, să vă cunoaşteţi bine pentru a vă conduce bine în viaţă, să ştiţi ce vreţi pentru a vă concretiza ambiţiile. Învăţaţi să creşteţi din punct de vedere psihic, să fiţi puternic, motivat, destins la modul sănătos, suplu şi adaptabil. Nici rigid, nici încolţit, nici crispat... Ci conştient de întreaga voastră valoare, punînd în slujba voastră calmul şi forţele liniştite, împăcaţi cu scopurile voastre şi cu puterea voastră de a acţiona... Acum cunoaşteţi tehnicile care vă pot ajuta în sensul acesta.

Şi atunci, aceasta va fi imaginea pe care o veţi comunica celorlalţi. Ea va fi imaginea ce va crea atitudinea celorlalţi faţă de voi.

❖ Regula nr. 13: *Dialogaţi cu Inconştientul*

Am păstrat-o pentru la urmă: *summum*-ul comunicării este:

să comunicaţi cu Inconştientul celuilalt.

Înţelegerea conştientă, schimbul la nivelul Conştientului, sensul precis al cuvintelor nu constituie decît pojghiţa superioară, spuma de la suprafaţa comunicării! Aţi cîştigat atunci cînd discursul vostru ajunge la Inconştientul celuilalt şi este acceptat de către acesta! Veţi fi, probabil, fraţi de sînge sau prieteni pe viaţă sau, mai prozaic, buni asociaţi, buni colaboratori, buni colegi, un bun tandem profesional...

Dacă veţi ajunge la Inconştientul lui şi îl veţi convinge, interlocutorul vostru va simţi lucrul acesta în adîncul lui şi fără măcar să fie neapărat conştient, ca pe o acceptare fără rezerve, ca pe un fel de „La naiba, dar sigur că aşa este" sau ceva similar.

Cum să reuşiţi lucrul acesta? Vorbind, atît cît vă va fi posibil, pe limba Inconştientului. Limbajul acesta implică:

- puterea cuvintelor;
- puterea imaginilor şi a simbolurilor;
- puterea atitudinilor corporale;
- puterea emoţiilor-sentimente-senzaţii.

Acum, mă veţi întreba cum să faceţi să utilizaţi aceste patru puteri. Să vedem împreună.

Cuvintele trezesc reacţii, senzaţii, emoţii, amintiri, asociaţii de idei, imagini. Folosiţi cuvintele cele mai încărcate de imagini. Ilustraţi cu povestiri, basme, naraţiuni. Povestirile acestea să fie cele mai vii cu putinţă, care transmit cele mai multe mirosuri, culori, texturi, gusturi, care evocă cel mai bine sonorităţi, voci, muzică. Puneţi, de asemenea, emoţie.

Folosiţi simboluri, metafore, analogii. Nu fiţi prea tehnic, fix, nu cuantificaţi excesiv – lucrurile acestea se adresează Conştientului. Inconştientul este interesat de aspectul calitativ al lucrurilor şi oamenilor. Asta ascultă el, la asta este receptiv. Fiţi atent la evocările care „percutează" cel mai bine interlocutorul vostru, la ce pare să aibă pentru el cea mai mare rezonanţă.

Trebuie să îi orientaţi Inconştientul în direcţia obiectivului vostru, în direcţia a ceea ce ţintiţi prin intermediul comunicării. Şi nu va fi eficient decît dacă sînteţi congruent la nivel verbal şi non-verbal.

Fie că scopul vostru este să obţineţi ultimul compact disc al cîntăreţului vostru preferat sau să vindeţi unui client planta verde care îi va decora perfect interiorul; să îl faceţi pe partenerul de viaţă să vă însoţească la cinema sau să vă convingeţi patronul să vă dea vouă un post ce se eliberează; fie pentru un interviu pentru o angajare sau pentru a propune unui producător proiectul vostru de scenariu; fie că este pentru a refuza produsul pe care vrea să fiţi convins să îl cumpăraţi sau pentru a face un întreprinzător să semneze un contract enorm... Amintiţi-vă mereu că Inconştientul ascultă şi interpretează.

Dacă pictaţi pentru Inconştientul interlocutorului vostru un tablou dezirabil al finalităţii voastre, cel care va lua hăţurile în mîini ca să vă atingeţi scopul va fi Incoştientul său. Reţineţi, de asemenea, că este mai dificil de păcălit un Inconştient decît un Conştient, pentru că Inconştientul înregistrează cele mai mici mişcări care trădează gîndurile ascunse. Deci, nu uitaţi cel de-al 11-lea principiu: în comunicare, trebuie să existe totdeauna doi cîştigători.

Dacă îi seduceţi Inconştientul celui din faţa voastră, treaba este pe trei sferturi făcută, totuşi cu condiţia de a nu încălca următoarele două imperative:

- principiul coerenţei interioare: De exemplu, nu încercaţi să convingeţi pe cineva care se identifică drept un fricos să sară la

bătaie pentru a apăra o persoană care este agresată – chiar dacă îl momiţi cu toată gloria de pe lume, recompense şi medalii. Ar contrazice acest prim principiu: Inconştientul va rezista;
- principiul îndepărtării de suferinţă, de pericol. De exemplu, nu încercaţi să vindeţi un aparat de gimnastică unei persoane care are oroare de sport şi îl consideră o tortură – chiar dacă îi descrieţi în detaliu toate avantajele fizice, estetice şi forţa pe care le-ar putea avea: şi aici la fel, Inconştientul va rezista.

Deci, dacă nu sînt încălcate aceste două principii şi deschideţi Inconştientul interlocutorului vostru pentru dorinţa voastră, pe trei sferturi aţi cîştigat. De restul, de ultimul sfert, se ocupă discursul raţional, rezonabil şi tehnic – trebuie să îi daţi şi Conştientului „ceva de mîncare".

Să recapitulăm:
cele treisprezece reguli de aur ale reuşitei în comunicare

Regula nr. 1: Amintiţi-vă mereu că 30% din comunciare este „verbală" şi 70% „non-verbală".

Regula nr. 2: Să ştiţi ce vreţi cu adevărat să obţineţi prin intermediul comunicării.

Regula nr. 3: În comunicare, cel mai important personaj nu sînt eu, ci interlocutorul meu.

Regula nr. 4: Totdeauna trebuie să luaţi drept sigur faptul că celălalt a înţeles ceea ce aţi spus cu adevărat – nu ceea ce credeţi că aţi spus.

Regula nr. 5: „Dacă ceea ce faci sau ceea ce spui nu duce la rezultatul scontat, fă altfel sau spune altfel".

Regula nr. 6: Respectaţi şi menajaţi ego-ul celuilalt.

Regula nr. 7: A face plăcere celorlalţi este cel mai mare vector de putere autentică pe care îl putem avea asupra lor.

Regula nr. 8: Faceţi-vă timp să îl ascultaţi pe celălalt.

Regula nr. 9: Scoateţi în evidenţă şi vorbiţi despre lucrurile şi actele pe care celălalt a reuşit să le facă bine.

Regula nr. 10: Nu încercaţi să cîştigaţi toate bătăliile mici.

Regula nr. 11: Într-o comunicare reuşită există doi cîştigători, eu şi interlocutorul meu.

Regula nr. 12: Atitudinea voastră creează atitudinea interlocutorului vostru.

Regula nr. 13: *Summum*-ul comunicării este să comunicaţi cu Inconştientul celuilalt.

Acum ştiţi mai multe despre:

- cum să vă înţelegeţi mai bine cu aproapele vostru;
- cum să vă facă plăcere să vă întîlniţi cu aproapele vostru;
- cum să faceţi să trăiţi în armonie cu fraţii voştri, oamenii;
- cum să cîştigaţi în negocieri, în schimburi şi contacte;
- într-un cuvînt, cum să fiţi fericit că nu trăiţi singur de tot.

Dacă merită mai mult să fii singur decît într-o companie proastă sau să suferi de sentimentul de a fi neînţeles (singurătatea morală poate exista la fel de bine atunci), cu atît mai mult este de preferat să fii într-un contact cald şi armonios cu aproapele tău! În cele din urmă, nici nu este foarte complicat. Este atît de simplu să comunicăm şi deci să răsucim cheia în încuietoarea ce deschide uşa... schimburilor fertile, plăcerii, fericirii şi succesului[1]...

Ei bine, iată-ne aproape de capătul drumului parcurs împreună. Mai am să vă spun două sau trei lucruri...

1. Pentru a şti mai multe: puteţi dobîndi cu uşurinţă toate mijloacele, subtilităţile şi abilităţile care vor face din voi o persoană care comunică excelent, capabilă să-şi atragă succesul, din cartea mea, *Communiquez avec les autres, c'est facile*. De asemenea, veţi mai învăţa din ea tot ce trebuie ştiut despre manipulare în comunicare.

Concluzie

Ţintiţi unde vreţi *voi*, dar ţintiţi *bine*, nu acceptaţi decît ţintele care *vă plac* şi nu ezitaţi să *schimbaţi* săgeata

Sîntem deci la capătul călătoriei noastre. Aţi dobîndit nişte cunoştinţe. Aţi înţeles valoarea emoţiilor, a cuvintelor, a imaginilor şi a credinţelor. Aţi experimentat nişte tehnici de comunicare cu Inconştientul vostru. Sînteţi o fiinţă umană mai bogată şi mai completă. Puteţi să împingeţi uşa ce duce spre fericire. Puteţi să vă cîştigaţi libertatea.

Nu lăsaţi pe altcineva să se ocupe de spiritul vostru, de mentalul vostru, de fiinţa voastră, de corpul vostru. Nu delegaţi nimănui puterile şi deciziile voastre. Nu vă lăsaţi viitorul în alte mîini decît în ale voastre. Rămîneţi stăpîn pe viaţa voastră şi faceţi în aşa fel încît să vă pregătiţi o devenire magnifică!

Haideţi: este timpul să acceptaţi că sînteţi singurul răspunzător de voi înşivă, că sînteţi singurul care creează ceea ce trăiţi.

Şi că veţi fi singurul care creează ceea ce veţi trăi.

Atunci, alegeţi: Ce vreţi să trăiţi? Cum vreţi să trăiţi? Cînd vreţi să trăiţi?

Fiţi ambiţios. Fiţi grăbit. Nu vă obişnuiţi cu ideea că aveţi timp: nu aveţi timp! Nu pierdeţi trenul vieţii voastre: nu o să vă aştepte, are şi el un orar de respectat. Mai bine urcaţi-vă în locul mecanicului şi dirijaţi locomotiva în afara căii ferate, în afara drumurilor prefabricate, acolo unde vreţi voi să mergeţi!

Mergeţi să scoateţi apă sub soarele de la tropice, mergeţi să beţi apă din izvoare curate, mergeţi să vă exaltaţi pe vîrfurile lumii, mergeţi să descoperiţi toate comorile pe care o să vi le ofere acţiunea voastră...

Priviţi mai sus.

Ţintiţi mai sus !

Nu vă lăsaţi cotropit de discursurile spiritelor rele, care vor să vă facă să credeţi că „este dificil", că „situaţia este grea", că „este o conjunctură defavorabilă", că „trebuie să te ghemuieşti şi să aştepţi vremuri mai bune". Dacă veţi crede aceasta, vremurile nu vor fi niciodată destul de bune ca să vă ridicaţi în picioare, cu spatele drept şi capul sus ! Aveţi chef să trăiţi aplecat ?...

Cu un creier care numără miliarde de neuroni, sînteţi bogat. Cu un Inconştient magic care este aici pentru a vă ajuta să vă atingeţi scopurile, să creşteţi, să înfloriţi, sînteţi bogat. Folosiţi-vă de aceste atuuri pe care natura vi le-a dat pentru a vă crea lumea voastră, realitatea voastră pe care o doriţi cel mai mult.

Pentru aceasta, aveţi nevoie doar de puţin timp, de puţină perseverenţă şi să practicaţi tehnicile pe care vi le descriu. Pentru ca ele să devină a doua voastră natură.

Acum ştiţi, cartea pe care tocmai aţi citit-o este o carte de magie. Nu o carte cu reţete de prafuri magice. Nu o carte de magie pentru a visa că poţi să te joci cu drăcuşori sau îngeraşi. Ci o carte de magie scrisă după ideile acestor gînditori :

Sîntem ceea ce gîndim. Tot ceea ce sîntem este rezultatul gîndurilor noastre. Cu gîndurile noastre construim lumea.

Buddha

Imaginaţia este un act magic.

Jean-Paul Sartre, filosof

Magia este sensul autentic al comunicărilor umane.

Jacques-André Rony, filosof

Trebuie să vedem clar că eficacitatea magiei asupra naturii vine din sufletul şi spiritul oamenilor.

Ibn Khaldun, istoric şi sociolog, secolul al XIV-lea

Ştiinţa îşi petrece vremea punînd bariere, arătînd că există imposibilităţi. Aceasta este suficient pentru ca inginerul, inventatorul, magicianul, deoarece trebuie să-i spunem pe nume, să spargă barierele, să le surmonteze sau să treacă prin ele.

Jacques Bergier, cercetător, inginer

Prin cuvîntul magie înţelegem eforturile fiinţei umane de a controla cursul evenimentelor.

Ake Hultkrantz, antropolog

Fără să ştie, omul are puteri imense. Şi probabil că cea mai mare este imaginaţia lui – în sensul pe care îl dădea Paracelsus cuvîntului, adică facultatea de a merge dincolo de el însuşi, dincolo de viaţa banală şi cotidiană. Omul poartă ochelari de cal ; imaginaţia îl scapă de ei.

Colin Wilson, istoric, filosof, scriitor

Într-adevăr, orice poate spiritul să conceapă şi să creadă, poate şi să realizeze !

Napoléon Hill, miliardar, self-made-man

Aceasta este o carte de magie care trebuie să vă permită să vă lansaţi în cucerirea lumii. Voi : totalitate şi plenitudine, avînd ca aliaţi Conştientul şi Inconştientul. Şi lumea va fi a voastră, sub paşii voştri, bogată şi frumoasă pentru voi. Atunci veţi putea să ajutaţi lumea să devină şi mai frumoasă şi pe ceilalţi să crească la rîndul lor. Pentru că, de fiecare dată cînd un copac înverzeşte, face ca toată pădurea să pară mai verde.

Voi şi cu mine am parcurs drumul acesta – cel puţin aşa simt eu – împreună, mînă în mînă, de la prima pînă la această aproape ultimă pagină. V-am ajutat să treceţi peste anumite pasaje mai abrupte ; voi m-aţi ajutat să îmi ascut privirea, m-aţi obligat să caut să înţeleg mai mult şi mai bine.

Vă mulţumesc.

Acum, trebuie să vă las singuri, ca să mergeţi puternic şi bine echipat spre destinul pe care urmează să vi-l creaţi.

Dacă vreţi, ne vom revedea într-o zi, într-o altă carte sau mulţumită unei întîlniri.

Acum o să vă spun „la revedere", „la revedere" Conştientului vostru. Dar în paginile următoare, mai am să îi spun ceva Inconştientului vostru – pe limba lui: cuvîntul, imaginea, simbolul, emoţia, sentimentul...

I shin den shin[1], de la sufletul meu la sufletul tău...

1. Expresie zen.

Epilog

Calea aventurierului şi a plăcerii de a trăi

A fost odată un copil...

Un copil trist şi neputincios stă în ploaie, aşezat acolo, pe o stîncă udă de pe plajă. Are părul lung – să fie o fată, să fie un băiat? Contează prea puţin. Este trist şi se simte neputincios, slab, lipsit de toate cele: pentru el, lumea este rece, este dură – şi o să cadă noaptea.

Şi se uită la spuma care se învîrte şi se răsuceşte şi desenează împletituri pe creasta valurilor, lovind blocurile de piatră răspîndite pe nisip. Un val mai puternic se sparge de o stîncă şi, ieşind din el ca şi cum s-ar fi născut acolo, iată că apare un cal mare, negru şi strălucitor, cu coama lungă, de culoarea spumei.

Calul îşi scutură coama lui bogată – din care sar bucăţi de alge şi stropi de apă – şi priveşte copilul în ochi. Apoi, fără nici un zgomot, se cabrează şi porneşte în goană către dune şi, curînd, dispare în spatele lor.

„Ce cal minunat", gîndeşte copilul uluit. „Dacă aş avea un cal ca acesta, m-aş urca pe el şi am galopa împreună departe şi peste tot. Cu un asemenea cal, nu mi-ar fi frică de nimeni şi de nimic. Aş fi iute ca vîntul, aş simţi căldura alergării, aş fi atît de sus, atît de mare pe grumazul lui."

Dar calul acela frumos a dispărut în spatele dunelor şi privirea copilului se întristează.

Iată că soseşte un om. El poartă o manta neagră. Ploaia i-a lipit de umeri părul lung şi blond. Merge încet, cu paşi tîrîţi. Hoinăreşte, nu se grăbeşte deloc şi, ajuns lîngă copil, se opreşte şi îi vorbeşte:

„Ce faci aici, copile, pe vremea asta atît de urîtă? Nu te simţi singur? Nu te plictiseşti?".

„Aţi văzut calul acela? L-aţi văzut, sigur l-aţi văzut, s-a dus în direcţia din care aţi venit! Spuneţi-mi, nu am visat, l-aţi văzut?"

„Trebuie să te întorci acasă, vine noaptea."

„Ah, dacă aş avea un cal ca acela, m-aş urca în spatele lui şi aş călări, aş goni ca vîntul!"

„Şi nu ţi-ar fi frică?"

„O, nu! Cu un cal ca acela m-aş simţi mare şi puternic – el ar fi al meu şi eu aş fi al lui."

„Da, dar dacă te-ar face bucăţi?"

„O, nu! Calul meu nu m-ar trînti niciodată la pămînt!"

„Chiar e păcat că nu ai calul acela! Dar, ştii ceva? Eu am timp. Urcă-te în spatele meu şi am să mă joc cu tine de-a calul."

Omul îl ajută pe copil să se urce pe umerii lui, apoi începe să alerge şi să sară pe malul mării, sub soarele care asfinţea. Îşi scutură capul şi părul lui lung şi luminos zboară în toate direcţiile. Copilul rîde şi strigă:

„Aleargă, calul meu! La galop, calul meu! Tu şi cu mine, vom pleca foarte departe, ca să cucerim lumea!".

Copilul îşi coboară ochii spre capul blond şi vede în părul omului fire de nisip şi alge verzi subţiri încurcate prin păr.

Paşii omului sînt din ce în ce mai mari şi acum lovesc nisipul într-un ritm diferit. Copilul simte că este mai sus şi înţelege că este aşezat pe calul acela minunat născut din apă. Se apleacă peste grumazul lui, îl strînge bine încălecat cu picioarele şi îl apucă zdravăn cu mîinile de baza coamei. Îi cîntă calului său:

„Da! Da! Mai sus! Mai departe!".

Calul negru strălucitor, cu coama bogată, de culoarea spumei, galopează pe malul mării, peste dune şi prin apa care se sparge pe ţărm. Apoi, se opreşte şi scurmă nisipul cu copita, privind la copil. Aşteaptă.

Bucuros, copilul în mîngîie pe gît şi îi spune:

„Aleargă, calule, aleargă! Tu şi cu mine, mereu împreună, să cucerim lumea!".

Atunci, calul se cabrează, sare încă de vreo cîteva ori şi aleargă drept în mare, în timp ce se aude un nechezat răsunător şi un rîs triumfător.

Urmele copitelor rămaseră în nisip în locul în care calul a intrat în mare. Dar urmele acestea ieşeau din mare...

Calea aventurierului

După această poveste inspirată din tradiţia celţilor, mi-ar plăcea acum să vă fac să descoperiţi calea aventurierului.

Dar, mai întîi, lăsaţi-mă, vă rog, să limpezesc un punct.

Femeie, sora mea, limitele limbii mă împiedică să folosesc femininul în multe cazuri. Nu există „învingătoare"[1] – şi aventurieră are un sens atît de peiorativ!

Dar, să ştii, Femeie, sora mea, că, deşi, pentru comoditatea scrisului şi din respect faţă de convenţii, de-a lungul acestei cărţi am folosit tot timpul masculinul, tu eşti absolut, pe deplin, cu putere, avută în vedere şi prezentă în orice clipă în gîndul meu, în vreme ce scriu. Calea aventurierului nu este exclusiv masculină.

Calea aventurierului este de asemenea infinit de feminină.

Am vrut ca în această carte să le ofer tuturor, bărbat şi femeie, mijloacele pentru a parcurge calea aventurierului. Şi, la capătul etapelor acestui drum pe care l-am parcurs împreună, aveţi în mînă tot ce trebuie pentru a fi creatorul propriei voastre lumi, al măiestriei voastre, al ascensiunii voastre... Ştiţi că pericolele lumii nu sînt făcute pentru a fi negate, ci pentru a fi provocările şi trambulinele voastre. Ştiţi cum veţi domina aceste pericole şi cum vă veţi crea viaţa pasionantă la care aspiraţi...

În lume există pericole.

Da.

Dar, pentru aventurier, pericolul este acceptat. Pentru că aventurierul ştie că viaţa este presărată de riscuri şi că, de asemenea, lucrul acesta o face să fie exaltantă. Spre deosebire de laş, aventurierul trăieşte cu capul scos din nisip. El contemplă lumea, cu ochii larg deschişi, lumea care este aici, la dispoziţia lui. Şi zîmbeşte larg.

Energia fierbe în el, pentru că aventurierul ştie că are imensa putere de a alege ce trăieşte – şi chiar să încline evenimentele în sensul dorinţelor sale.

1. În limba franceză, substantivul „vainqueur" (cuceritor, învingător) nu are şi o formă feminină (n.t.).

El ştie că acţiunea este cheia acestei puteri – el ştie că, de fiecare dată cînd va decide cumva, va acţiona în sensul acela, va fi creator.

Creatorul a ceea ce va vrea el să îşi creeze: plăceri, provocări, experienţe, victorii, bogăţie, cunoştinţe, putere...

Aventurierul ştie că cel mai mare mister se află în el însuşi – şi că poate să îl exploreze şi să îşi extragă seva din el. El ştie că lumea înconjurătoare se înclină în faţa voinţei acestui mister pe care îl are în el.

Aventurierul se bucură de acţiune. El vrea puterea şi bogăţia – şi a început să îi placă să înveţe să acţioneze pentru a şi le oferi, pentru a le atrage spre el.

Aventurierul nu se mulţumeşte cu lucruri aflate din auzite. El se deplasează, experimentează. Ascultă şi verifică.

El utilizează resursele potrivite la momentul potrivit, deoarece cuvîntul lui de ordine este

adaptare.

Nu este violent, nu este dur, dar ştie să se apere.

Este blînd, este tandru, este fericit, este puternic.

Aventurierul este o fiinţă completă, Cer şi Pămînt împreună, Dumnezeu şi Diavol aliaţi.

E bine să stai pe lîngă un aventurier: el este ca un izvor acolo unde cuiva îi este sete; este ca un arbore de pîine acolo unde cuiva îi este foame; este ca un palmier acolo unde bate soarele.

El este ca un soare acolo unde se întinde gheaţa.

Aventurierul are un scop: mereu mai mult. Mereu mai departe. Mereu mai sus...

Aventurierul vrea puterea cu scopul de a crea sau de a modifica experienţa spre libera plenitudine şi armonie şi cu scopul de a-i ajuta pe ceilalţi să facă la fel...

Anexă

Programare Neuro-Lingvistică (PNL) şi Training Neuro-Programat (TNPro)

Pentru persoanele care au curiozitatea de a învăţa care sînt caracteristicile specifice ale TNPro în raport cu PNL[1], iată cîteva elemente informative.

PNL, la fel ca şi TNPro, sînt nişte „cutii cu scule" şi aceste scule sînt tehnici terapeutice de dezvoltare personală, de reuşită şi de comunicare,

1. Să revenim la sensul cuvintelor. În *Training Neuro-Programat*, există: *training*: antrenament, învăţare, pregătire pentru a îndeplini anumite exerciţii, anumite performanţe, pentru a atinge anumite obiective; *neuro*: face referire la activitatea neurologică, electrică şi chimică a creierului şi a sistemului nervos. Acestea sînt considerate aici ca fiind interfaţa dintre conştiinţă şi „realitate", filtrînd, selecţionînd, interpretînd, atribuind însuşiri, ba chiar creînd „realitatea". A acţiona asupra acestui „punct" permite sistemului neurologic să interfereze cu şi să influenţeze fiecare dintre aceste două „maluri": conştiinţa şi realitatea – şi să opereze schimbări asupra lor; *programat*: numai cinci pînă la maxim nouă elemente pot fi prezente simultan în cîmpul conştienţei. Pentru a economisi energie, timp, disponibilitate, atenţie, sistemul nervos recurge la moduri de comportament stereotipe (nişte automatisme) şi credinţe: nişte „programe". Aceste programe sînt fie neutre (de exemplu, programul „coborît o scară"), fie negative (de exemplu, programul agorafobie), fie pozitive (de exemplu, programul „sînt norocos"). În *Programarea Neuro-Lingvistică* există: *programare*: cuvîntul acesta se referă în egală măsură la faptul că avem comportamente susţinute de automatisme (programe) create de-a lungul întregii vieţi; *neuro*: programele sînt generate de activitatea neurologică a creierului şi a sistemului nervos. La nivelul acesta trebuie acţionat pentru a crea noi programe; *lingvistic*: între limbaj (aici în sens larg, înglobînd şi dimensiunea sa non-verbală) şi gîndire există o legătură. Limbajul este bogat în informaţii despre felul în care o fiinţă umană îşi construieşte reprezentarea sa despre lume.

foarte eficace, foarte puternice. Aceste puncte de contact se găsesc în unele dintre sursele lor comune şi în anumite tehnici pe care TNPro, în completarea propriilor metode, le-a extras din PNL. De asemenea, există şi diferenţe care, de altfel, sînt mai ales complementarităţi.

Sursele comune ale PNL şi TNPro

Gîndirea filosofului german Hans Vaihinger (1852-1933), în opinia căruia construcţiile şi interpretările mentale organizează raportul nostru cu realitatea. Lumea (şi omul) este neraţională şi imposibil de cunoscut în totalitate – este frapant de constatat în ce măsură prefigurează această concepţie paradigma non-newtoniană provenită din teoria relativităţii, mecanica cuantică, teoria holografică, a Haosului şi a Informaţiei.

Antropologul britanic Gregory Bateson (1904-1980), care, după cercetări etnologice în Noua Guinee şi Indonezia, descoperă cibernetica şi dezvoltă o teorie a comunicării. Această teorie consideră comunicarea drept ansamblul interacţiunilor multiforme ce implică în permanenţă toate acţiunile, înţelegerile şi interpretările umane şi raportul lor cu lumea.

Milton Erickson (1901-1980), marele psihiatru şi hipnoterapeut american, creatorul „hipnozei fără hipnoză" şi al modelelor de comunicare verbală ce facilitează, într-un mod indirect, accesul la transele uşoare cu scopuri terapeutice.

Şcoala de la Palo Alto. Premisele sale se bazează (începînd din 1952) pe ideile lui Gregory Bateson şi Milton Erickson. Pentru Şcoala de la Palo Alto, nu există nici „legi", nici „date", nici „obiecte" în afara intervenţiei spiritului uman. Cercetătorii Şcolii de la Palo Alto au lucrat în trei mari direcţii : o teorie a comunicării, o practică terapeutică şi o metodologie a schimbării comportamentului.

Specificităţile TNPro, care îl disting de PNL

Vom aborda trei puncte : celelalte surse ale sale, viziunea sa asupra psihismului uman, stratul său conceptual.

Celelalte surse ale sale

Mircea Eliade (1907-1986), marele antropolog român şi istoric al religiilor. Întreaga sa operă subliniază posibilitatea de a pătrunde, graţie basmelor, legendelor, tradiţiilor, riturilor, miturilor şi folclorului diferitelor popoare, în noi zone de cunoaştere a fiinţei umane şi a resorturilor sale. El demonstrează, de asemenea, puterea arhetipurilor, a simbolurilor şi a imaginilor ce permit omului să înfrunte crizele existenţiale, să le rezolve şi să progreseze în sensul dezvoltării fiinţei sale.

Concepţiile psihiatrului elveţian Carl Gustav Jung (1875-1961) despre esenţa şi structura psihicului. Pentru Carl Gustav Jung, Eul conştient este înconjurat de Inconştient din toate părţile : în spate, de conţinuturi inconştiente care acţionează asupra condiţiilor psihologice ; dedesubt, de forţa emoţiilor, a impulsurilor şi a afectelor ; deasupra, de arhetipuri ; în lateral, de automatisme comportamentale ; în faţă, de intuiţii şi anticipări. Deci, Inconştientul este aici mediul, catalizatorul, „combustibilul" major şi inspirator al Conştientului. El este, de asemenea, aspectul cel mai considerabil şi mai eficient al fiinţei umane.

Viziunea sa asupra psihismului uman

• Calificarea Inconştientului

În PNL, Inconştientul este conceput ca rezervorul automatismelor şi depozitarul unui mare număr de cunoştinţe şi resurse. În TNPro, Inconştientul este, de asemenea, acelaşi lucru şi mai mult decît atît : el este un partener cu care trebuie să învăţăm şi să ne atrenăm să comunicăm noi înşine în stări de conştienţă non-ordinare. El este un aliat graţie căruia ne dinamizăm şi ne actualizăm puterea de a ne dezvolta pe diferite planuri ale existenţei : fizic şi material, mental şi psihic, emoţional şi afectiv, spiritual. În TNPro, există o metodologie pentru accesul direct, individual, la Inconştient. Dacă reîncadrarea în şase puncte din PNL este o formă de dialog cu Inconştientul, tehnica de autoprogramare conştientă în stări de conştienţă modificate este specifică TNPro.

• RAS-ul

Valorizarea cu totul deosebită a RAS-ului ca instanţă a Inconştientului aparţine TNPro. Comunicarea cu RAS-ul are, aici, o funcţie cu totul specială : să orienteze atenţia şi disponibilitatea spre scopurile vizate, ori de cîte ori lucrul acesta este pertinent – şi deci să reducă „zgomotul", adică sosirea informaţiilor inutile.

Stratul său conceptual

Plasticitatea „realităţii" trăite de fiinţa umană este concepţia fundamentală a TNPro. Inspirat din gîndirea lui Vaihinger şi a Şcolii de la Palo Alto, ea

se coroborează în egală măsură cu contribuţiile etnologiei şi ale antropologiei experimentale şi se prelungeşte cu concepţiile foarte recentelor teorii holografice, a Haosului şi a Informaţiei. Se sprijină şi pe noile descoperiri din domeniul neurofiziologiei. Merge pînă la o anumită idee despre „magie", prin acceptarea unei logici non-aristotelice.

În această viziune, „realitatea" trăită este plastică, modulabilă şi se pliază după interpretarea sa şi credinţele despre ea. În raport cu o macrorealitate incognoscibilă, realitatea colectiv acceptată apare ca o microrealitate parcelată, legată de cultură, de cunoştinţele de la un moment dat şi de starea de conştienţă obişnuită (SCO) : ea este un *consensus* de bază al realităţii – şi nu implică în nici un fel realitatea totală. Ea este variabilă, în funcţie de schimbările paradigmei. La nivel individual, convingerea despre realitatea personală – microrealitatea microrealităţii – este legată de un *consensus* de bază influenţat de credinţele şi automatismele psihologice ale individului şi, în egală măsură, de diferitele stări de conştienţă (SCM şi SNOC) la care poate el să acceadă. Ea este variabilă, în funcţie de schimbările ce intervin în credinţe, automatisme şi stări de conştienţă.

Diferite demersuri ştiinţifice care susţin această concepţie despre realitatea pe care se bazează TNPro

Teoria holografică, elaborată de fizicienii David Bohm, Karl Pribram şi Régis Dutheil : conform acestor savanţi, realitatea pe care o percepem este o hologramă fără nici o substanţă, construită matematic de spiritul nostru (fizica cuantică a demonstrat deja că, la nivel de particule, obiectele fizice sînt făcute din particule subatomice separate din spaţii imense de vid, ceea ce face ca un atom să fie un spaţiu vid în proporţie de 99,999% ; astfel, tot ce aparent este solid, inclusiv corpul uman, este, păstrînd proporţiile, la fel de vid ca spaţiul intergalactic).

TNPro postulează că, dacă lumea este în realitate atît de vidă, atunci conştiinţa umană – Conştient şi mai ales Inconştient – este cea care, în ultimă instanţă, conferă hologramei grosime, densitate şi materialitate. Deci, trebuie ca aceeaşi conştiinţă umană, capabilă să vadă substanţă acolo unde nu există aproape nimic, să poată să îşi modifice calitativ interpretarea hologramei şi să o trăiască în cel mai pozitiv mod, investind-o cu alegeri, opţiuni, credinţe, simţiri modificate. Dacă realitatea este atît de vidă, atunci omului îi rămîne să îşi aleagă realitatea lui. Această latitudine a alegerii se află în spiritul său. TNPro are în vedere stimularea acestei latitudini de a alege şi să ofere deschideri spre realităţi mai dezirabile, mai bogate.

Teoria Haosului, elaborată de matematicieni de vîrf din anii '70 (Ralph Abraham, Robert S. Mackay, Jerrold E. Marsden, Hao Bai-Lin şi alţii), afirmă că nici o lege rigidă nu zăvorăşte lumea, omul sau devenirea lor. Conform perspectivelor non-newtoniene şi non-laplaciene ale Haosului, ele nu sînt nici încremenite, nici predeterminate. Non-predictibilitatea este o regulă pentru orice sistem dinamic supus unor fluxuri de energie variabile – iar omul este, printre altele, un astfel de sistem dinamic.

Dependenţa sa senzitivă de condiţiile iniţiale – popularizată prin expresia „efectul fluture"[1] – creează cauze noi în fiecare clipă. Aceasta înseamnă că, în orice moment, o schimbare minimă poate genera modificări enorme asupra desfăşurării în continuare a sistemului.

Astfel, teoria Haosului arată că o succesiune de evenimente ajunge într-un punct critic, din care o perturbare minimă poate duce la consecinţe considerabile. La nivel uman, acesta poate fi un eveniment, un cuvînt, o acţiune, o reacţie sau, pe plan psihologic, un comportament, o stare de conştienţă, o intervenţie terapeutică, de exemplu. Aici se găseşte ceea ce numim un „punct de bifurcaţie", adică locul sau momentul în care sistemul dinamic poate să scape de ceea ce părea să fie evoluţia sa previzibilă. S-a creat o cauză nouă pentru viitorul său : aici, el devine non-predictibil, deschis unor noi posibilităţi, unor noi desfăşurări, unor noi perspective. Nu mai este înţepenit în logica sa anterioară.

Toate demersurile terapeutice urmăresc crearea unor astfel de noi cauze, care să genereze o trăire mai înfloritoare, mai bogată şi mai satisfăcătoare a realităţii interioare, adică psihologice. În plus, TNPro urmăreşte să ofere mijloacele pentru a ajuta omul să îşi modifice realitatea exterioară, adică contextul concret al vieţii sale.

De fapt, teoria Haosului a pus în evidenţă existenţa „atractorilor străini", entităţi provenite din topologie : un astfel de atractor este o configuraţie care atrage sistemul dinamic în aria sa, într-o manieră aleatorie şi non-predictibilă, convergînd spre el în mod natural.

---

1. Un fenomen extrem de mic poate prin „rezonanţa" lui, să antreneze efecte gigantice. Pentru a explica lucrul acesta, se foloseşte următoarea imagine : o batere de aripi a unui fluture la Pekin poate, amplificîndu-se din aproape în aproape, să sfîrşească prin a genera o furtună la Paris. Iată un alt exemplu clasic al efectului fluture : în timpul unei bătălii, un cal pierde un cui din potcoavă. Atunci, continuă cîntecelul : „Fără cui, se pierde potcoava. Fără potcoavă, se pierde calul. Fără cal, se pierde cavalerul. Fără cavaler, se pierde bătălia. Fără victorie, se pierde regatul".

Într-un anumit fel, putem spune că atractorul străin este un „obiect" din viitor care atrage trecutul spre el – cu alte cuvinte, este ca şi cum o „cauză" din viitor ar avea un „efect" asupra trecutului.

În mod analog, în TNPro există mijloace care îi permit omului, cu ajutorul Inconştientului şi al RAS-ului, să îşi creeze scopuri ce acţionează aidoma unor atractori. TNPro constată că, atunci cînd ne fixăm un scop, el operează ca un atractor, devine cît se poate de uşor de atins, pentru că toate comportamentele şi acţiunile converg către el în mod natural. Şi de data aceasta, conştiinţa umană este cheia de boltă a accesului la noua „realitate" materializată prin ajungerea la obiectiv. Tehnicile TNPro vizează stimularea conştiinţei pentru crearea „atractorilor-scopuri" în sensul împlinirii personale, inclusiv pe plan material.

Aici, nu ne mai aflăm în spaţiul unei logici aristotelice. Pretenţiile la o ştiinţă exactă şi raţionalistă se năruie în faţa Haosului şi a unei anumite concepţii de vîrf despre „magie".

Teoria Informaţiei s-a dezvoltat începînd din 1945, pe baza lucrărilor ciberneticienilor şi ale oamenilor de ştiinţă din alte discipline – fizicieni, matematicieni, biologi, geneticieni, antropologi, precum Norbert Wiener, C.E. Shannon, Rupert Sheldrake, Terence McKenna.

Conform acestei teorii, informaţia creează lumea – mai mult: ea este lumea. Ea este măsura interacţiunii ce ţese raporturile şi reacţiile „receptorului" cu mediul său, cu „realitatea". De fapt, fiecare element perceput al lumii este, pentru om, codificat de o informaţie care îi oferă sensul, semnificaţia şi conţinutul. Ea operează diferenţierea între ceea ce are sens şi ceea ce nu are. De asemenea, informaţia este tot ce generează o modificare: ea aduce o schimbare în nivelul de cunoaştere şi pune o formă acolo unde nu era nici una. Graţie acestei proprietăţi, informaţia marchează un efect fluture în orice moment: ea creează, într-adevăr, devenirea.

Pentru biologul Tom Stonier, precum şi pentru geneticianul Richard Dawkins, informaţia este singurul lucru care are valoare de realitate. Pentru aceşti savanţi, întregul univers se construieşte în permanenţă printr-o creştere a complexităţii şi o sporire constantă a informaţiei. Este o îmbogăţire exponenţială, pentru că tot ce intră în contact cu informaţia este în mod necesar tot informaţie – astfel, complexitatea informaţională se dezvoltă construind informaţie *ad infinitum*. Aceasta înseamnă, de asemenea, o îmbogăţire exponenţială a potenţialului vieţii – contrariul potenţialului morţii, care este entropia. Costa de Beauregard a spus: „Conceptul de entropie este asimilat unei absenţe a informaţiei", iar Schroedinger a afirmat că „Informaţia poate fi văzută asemenea capacităţii unui organism viu de a rezista entropiei". Astfel, informaţia aparţine entropiei negative: „negentropia".

Informaţia este legată de viaţă, de dezvoltarea ei, de lărgirea şi înflorirea ei. Prin intermediul tehnicilor sale, TNPro are în vedere să pună în mişcare această îmbogăţire informaţională în slujba dezvoltării omului.

Stările de conştienţă modificate (SCM) şi stările non-ordinare de conştienţă (SNOC)

Contribuţiile etnologiei şi ale antropologiei experimentale au adus în lumină importanţa SCM-urilor în procesele de vindecare fizică, comportamentală, relaţională şi psihică: hipnoza, autohipnoza, transele cu şi fără conţinut, stările de conştienţă non-ordinare. Grăitoare în această privinţă sînt lucrările profesorului Charles Tart, ale doctorului Jacques Donnars, ale antropologilor Felicitas Goodman, Michael Harner, France Schott-Billman şi Michel Nachez. Cercetările mele personale din domeniul etnologiei, realizate cu concursul a doi şamani, merg în aceeaşi direcţie.

Una dintre caracteristicile majore ale TNPro se găseşte în activarea SCM şi SNOC. Căci a rămîne înţepenit în experienţele unei singure stări de conştienţă sau în limitele unei convingeri despre realitatea personală (dacă generează suferinţă) sărăceşte şi mobilizează entropia. A te deschide altor stări de conştienţă generează îmbogăţire în informaţii, efecte fluture, negentropie – şi dezvăluie alte felii ale „realităţilor".

Un alt motiv pentru care TNPro acordă o importanţă cu totul deosebită SCM şi SNOC este legat de descoperirile neurofiziologiei moderne. Aceasta a demonstrat că anumite SCM stimulează organismul să sintetizeze neurotransmiţători (endorfine, enkefalină, noradrenalină, serotonină etc.). Aceste substanţe chimice au un efect important asupra dispoziţiilor, elanului vital, bunăstării, disponibilităţii pentru plăcere, sănătăţii fizice şi psihice. Deci, SCM şi neurotransmiţătorii ocupă un loc foarte important printre mijloacele TNPro de acţiune terapeutică şi de dezvoltare personală.

„Magia"

Iată definiţia mea: dintotdeauna, magia a avut scopul de a schimba elemente ale lumii în beneficiul omului. Finalitatea ei a fost mereu aceea de a pulveriza limitele şi rigidităţile impuse de frustrare, sărăcie, eşec, inerţie, spaţiu, distanţă, materie, timp, separare între oameni şi obiecte. Obiectivul ei a fost mereu acela de a aduce în trăirea umană mai multe mijloace de acţiune, mai multe satisfacţii, mai multe realizări, mai multe puteri. Scopul

a fost mereu acela de a modifica realitatea trăită, convingerea despre realitatea personală.

În măsura în care realitatea este non-rigidă şi legată de credinţe, stări de conştienţă, informaţie care îi oferă sens şi consens, ea poate fi modulată şi modificată. În sensul acesta face TNPro magie, cu ajutorul Inconştientului. Tehnicile sale au în vedere schimbarea realităţii trăite spre mai mult : a avea mai mult, a fi mai mult, a putea mai mult, a trăi mai mult...

În concluzia acestei scurte expuneri, aş spune că PNL şi TNPro au bazele lor teoretice respective, caracteristicile lor, punctele lor comune, complementarităţile şi diferenţele lor.

Nici PNL şi nici TNPro nu pretind că deţin cine ştie ce adevăr absolut – în ele nu există nici dogme, nici spirit de sectă. Este sînt conciliabile, amîndouă ţintesc că faciliteze accesul omului la mai multă armonie şi sănătate, la mai multă grandoare şi plăcere, la mai multe descoperiri şi aptitudini de a fi fericit. Amîndouă ştiu că „realitatea" este cea în care credem, pe care ne-o creăm. Amîndouă vizează să ajute fiinţa umană să îşi creeze o „realitate" pe care şi-o doreşte, din ce în ce mai bogată, mai fertilă, mai înfloritoare, mai negentropică.

Mulţumiri

TNPro se află la convergenţa cunoaşterii tradiţionale şi a cunoştinţelor ştiinţifice de vîrf. În calitate de etnolog şi psihoterapeut, am putut să învăţ cu savanţi din Occident şi, de asemenea, cu „oameni ai puterii" din culturile tradiţionale, şamani şi vindecători.

Aş vrea să îmi exprim aici recunoştinţa faţă de Énéa, care este probabil una dintre ultimele femei-şaman nordice. Şi, de asemenea, faţă de Archie Fire Lame Deer, şeful şi vindecătorul tribului sioux-lakota. Ei mi-au deschis spiritul către magie.

Recunoştinţa mea se îndreaptă, de asemenea, către maeştrii mei etnologi, antropologi şi psihoterapeuţi : profesorii Dominique Zahan, Pierre Erny şi Jean Servier, doctorul Georges Schaff, către Klaus Henricksen, Anthony Robbins, Éric Navet, André Bola, Michel Nachez.

Graţie tuturor celor menţionaţi am putut elabora Trainingul Neuro Programat, această sinteză pe care o ştiu fecundă, şi să îmi creez centrul meu, numit Centrul de Energetică Umană (CEH), deoarece obiectivul său este acela de a vă dinamiza energiile, cu scopul de a vă atinge scopurile. Puteţi să mă contactaţi aici pentru orice informaţii referitoare la CD-urile care vă facilitează practica exerciţiilor pe care vi le prezint în cartea de faţă, precum şi cu privire la psihoterapii, stagii şi pregătiri în aceste tehnici. Adresa :

Érica Guilane-Nachez
Centre d'Énergetique Humaine
7 place d'Austerlitz
F-67064 STRASBOURG
E-mail : ceh@nachez.fr
Website : www.nachez.fr

Mulţumirile mele se îndreaptă şi către Hélène de Castilla, de la InterEdition, pentru devotamentul său, pentru sfaturile sale constructive şi pentru amabilitatea sa. Îi mulţumesc Soniei Gerger pentru că mi-a permis să ilustrez anumite concepte ale TNPro. În sfîrşit, mulţumesc tuturor celor care m-au autorizat să vă împărtăşesc experienţele şi trăirile lor. Îmi exprim aici întreaga mea gratitudine.

Bibliografie

Dacă vreţi să ştiţi mai mult despre :

Programarea Neuro-Lingvistică (PNL)

Bnadler Richard, *Un cerveau pour changer*, InterÉditions, 1992

Bnadler Richard şi Grinder John, *The Structure of Magic*, Science and Behaviour Books, 1975 şi 1976 ;

- *Les secrets de la communication*, Reuille, 1982.

Bidot Nelly şi Morat Bernard, *S'entraîner à la PNL au quotidien*, InterÉditions, 2000.

Cayrol Alain şi Saint Paul Josiane (de), *Derriere la magie*, InterÉditions, 1991.

Dilts Robert, *Croyances et santé*, Épi/La Méridienne, 1994.

Guilane-Nachez Érica, *Vous n'aimez pas ce que vous vivez ? Alors, changez-le*, Marabout 1995 ;

- *Communiquez avec les autres, c'est facile !* , L'Homme 1998 ; (cu Donald Akutagawa şi Terry Whitman) ;
- *Mêlons-nous de nos affaires*, InterÉditions, 1997.

Lassus René (de), *La communication efficace par la PNL*, Marabout 1992.

Megglé Dominique, *Les thérapies brèves*, Retz, 1990.

Saint Paul Josiane (de), *Choisir sa vie*, InterÉditions, ediţia a doua, 1999.

Saint Paul Josiane (de) şi Tenenbaum Sylvie, *L'esprit de la magie*, InterÉditions, ediţia a doua, 1999.

Hipnoză, transă, stările de conştienţă non-ordinare, stările de conştienţă modificate, şamanism, „magie"

Archie Fire Lame Deer, *Le cercle sacré*, Albin Michel, 1995.

Donnars Jacques, *La transe : technique d'épanouissement*, Sand, 1995.

Doore Gray, *La voie des chamans*, J'ai Lu, 1989.

Eliade Mircea, *Mythes, rêves et mystères*, Gallimard, 1957.

Erickson Milton, *L'hypnose thérapeutique*, ESF, 1990.

Goodman Felicitas, *Wo die geister auf den Winten Reiten*, Herman Bauer Verlag, 1993.

Hardy Christine, *La science et les états frontières*, Le Rocher, 1988.

Malarewicz Jacques Antoine, *La stratégie en thérapie*, ESF, 1992.

Nachez Michel, *Les états non ordinaires de conscience*, Marabout, 1997 ; *Les états non ordinaires de conscience. Essai d'anthropologie expérimentale*, Presses Universitaires du Septentrion, 2000.

Tahca Ushte şi Erdoes Richard, *De mémoire indienne*, Plon, 1977.

Capacităţi umane

Coué Émile, *La méthode Coué*, Marabout, 1989.

Jung Carl Gustav, *Dialectique du Moi et de l'Inconscient*, Gallimard, 1964.

Ostrander Sheila şi Schroeder Lynn, *Les fantastiques facilités du cerveau*, Robert Laffont, 1980.

Robbins Anthony, *Pouvoir instantané*, Godefroy, 1993.

Şcoala de la Palo Alto

Bateson Gregory, Birdwhistell Ray, Goffman Erving, Hall Edward T., Jackson Don D., Scheflen Albert E., Sigman Stuart J., Watzlawick Paul, *La nouvelle communication*, Seuil, 1981.

Mard Edmond şi Picard Dominique, *L'École de Palo Alto*, Retz, 1984.

Watzlawick Paul, *La réalité de la réalité*, Seuil, 1978.

Teoria Haosului şi noua paradigmă ştiinţifică

Castello Martine şi Zartarian Vahé, *Nos pensées créent le monde*, Robert Laffont, 1994.

Chorpa Deepak, *Le corps quantique*, InterÉditions, 1991.

Dutheil Régis şi Dutheil Brigitte, *L'homme superlumineux*, Sand, 1990.

Gleick James, *La théorie du Chaos*, Flammarion, 1991.

Hoffman Banesh şi Paty Michel, *L'étrange histoire des quanta*, Seuil, 1981.

Kuhn Thomas S., *La structure des révolutions scientifiques*, Flammarion, 1983.

Stewart Ian, *Dieu joue-t-il aux dés ?* , Flammarion, 1994.

Talbot Michel, *L'univers est un hologramme*, Pocket, 1994.

Poveşti şi metafore

Erickson Milton, *Ma voix t'accompagnera*, Hommes et Groupes Éditeurs, 1986.

Franz Marie Louise (von), *La voie de l'individuation dans les contes de fées*, La Fontaine de Pierre, 1978.

Colecţia de poveşti din lumea întreagă a Editurii Gründ.

Cuprins

Partea a doua

CE S-AR ÎNTÎMPLA DACĂ... ?

Partea a treia

EŞEC, SUCCES, DE CE ŞI, MAI ALES, CUM ?

Colecția HEXAGON



PRACTIC

Charly Cungi – *Cum putem scăpa de stres*
Sylvie Lair – *Cum să memorăm*
Charly Cungi – *Cum să ne afirmăm*
Alain Brulé – *Cum dialogăm și cum convingem*
Brigitte Bouillerce, Françoise Rousseau – *Cum să ne motivăm*
Jean Félix Fiehl – *Cum să ne realizăm proiectele*
Patrik Traube – *Cum să ne alegem psihoterapeutul. Incursiune în psihoterapie*
Brigitte Bouillerce, Emmanuel Carré – *Cum să ne dezvoltăm creativitatea*
Renée Marti – *Cum să evităm eșecurile*
Jean-Denis Menard – *Cum să ne administrăm timpul*
Adrian Neculau (coord.) – *Cunoaște-te pe tine însuți*
Christophe de Jaeger – *Cum să rămînem tineri*
Adrian Neculau (coord.) – *Cunoaște-l pe celălalt*
Jean-Claude Marie – *Marele secret al zilelor de naștere*
Kyra Mesich – *Manual de supraviețuire pentru cei sensibili*
Guy Missoum – *Am reușit ! Strategii, tehnici și metode*
Yvon Dalat – *Ghidul reușitei tale profesionale*
Peter Colwell – *Cheia succesului. Drumul tău către reușită*
Brian Clegg – *Dezvoltarea personală. Curs rapid*
Érica Guilane-Nachez – *Șansa e de partea ta ! Metode și tehnici de autocunoaștere*

în pregătire:

Kathy Glover Scott – *Femeia de succes*
Brian Clegg, Paul Birch – *Creativitatea. Curs rapid*
Brian Clegg, Paul Birch – *Arta de a-i conduce pe ceilalți. Curs rapid*

Bun de tipar: mai 2003. Apărut: 2003
Editura Polirom • B-dul Copou nr. 4, P.O. Box 266, 6600, Iași,
Tel. & Fax: (0232) 214.100; (0232) 214.111;
(0232) 217.440 (difuzare); E-mail: office@polirom.ro
B-dul I.C. Brătianu nr. 6, et. 7, ap. 33; O.P. 37 • P.O. Box 1-728, 70700,
București • Tel.: (021) 313.89.78, E-mail: polirom@dnt.ro



Tipografia MULTIPRINT Iași
Calea Chișinăului 22, et. 6, Iași 6600
tel. 0232-211225, 236388, fax. 0232-211252

Érica Guilane-Nachez

ŞANSA E DE PARTEA TA!

Dacă vrem cu adevărat să avem succes în viaţă trebuie să fructificăm oportunităţile, să avem puterea de a o lua de la capăt atunci cînd direcţia în care mergem este greşită şi, mai ales, să ne cunoaştem cît mai bine potenţialul.

Autoarea indică în mod clar, cu ajutorul a numeroase exemple, drumul care trebuie parcurs, instrumentele şi metodele care ne ajută să ne transformăm viaţa în ceea ce ne dorim să fie, să ne detaşăm de experienţele neplăcute ale trecutului, pentru a trăi prezentul din plin şi a ne orienta gîndurile şi acţiunile către construirea unui viitor favorabil.

- Doriţi cu adevărat să reuşiţi în viaţă?
- Secretul magiei – să îţi modifici interiorul
- Ce s-ar întîmpla dacă aţi gîndi: „Ce noroc am!"?
- Ce înseamnă o „stare de conştienţă"?
- Adevărata viaţă este în faţa noastră

Editura POLIROM


ISBN 973-681-276-6

www.polirom.ro